



---

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Брянский государственный технический университет

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И  
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ  
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА**

Под редакцией В.М.Панченко, Н.А.Кулагиной

БРЯНСК  
ИЗДАТЕЛЬСТВО БГТУ  
2014

ББК 65.29

Экономические и организационные проблемы управления в современных условиях: материалы заочной межвузовской научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава / под ред. В.М.Панченко, Н.А.Кулагиной.- Брянск: БГТУ, 2014.- 691 с.

ISBN 5-89838-244-5

Рассмотрены проблемы и перспективы развития хозяйствующих субъектов в условиях современной России. С использованием системного подхода приведены особенности деятельности субъектов бизнеса различных организационно-правовых форм и сфер деятельности: промышленности, агропромышленного комплекса, банковского сектора, образовательной сферы.

Сборник предназначен для научных работников, практиков-производственников, аспирантов, студентов экономических специальностей.

ISBN 5-89838-244-5

© Брянский государственный  
технический университет,  
2014

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИННОВАЦИИ НА БАЗЕ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ**

*Аверченкова Е.Э., Аверченков А.В.*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования "Брянский государственный  
технический университет"*

*Россия, г. Брянск,*

Российские университеты представляют эффективную базу для национального и регионального развития технологического предпринимательства и инноваций. С октября 2012г в Российской Федерации существует Ассоциация предпринимательских университетов, которая рассматривает предпринимательский университет как эволюционный шаг развития исследовательского университета, по сути предпринимательский университет - это новый баланс между наукой, образованием и инновациями. Это обусловлено следующими предпосылками [1]:

1) Университеты являются базой для проведения перспективных научных исследований, трансфера научных достижений в технологические инновации, именно здесь закладывается основа для разработки и производства инновационных продуктов и услуг.

2) Университеты формируют интеллектуальный капитал страны, способный повысить экономическую конкурентоспособность страны.

3) Университеты обеспечивают создание и функционирование инновационных экосистем в регионе, стране и мире: они не только распространяют знания, но и создают инновационные предприятия, способствуя социоэкономическому развитию своих регионов и через них – страны и мира.

В состав Российской ассоциации предпринимательских университетов входят университеты, которые стремятся стать предпринимательскими. Концепция предпринимательского университета, его польза для общества и роль в региональном развитии и формировании экономики знаний широко признаны в России. Таким образом, Ассоциация представляет собой платформу для улучшения формальных и неформальных основ для сотрудничества, решения проблем технологического предпринимательства и достижения общих целей.

Приведем обзор некоторых современных трендов развития технологического предпринимательства и инноваций на базе ведущих российских университетов.

1. Биофармацевтический технопарк "Инносфера" частично уже создан на базе Казанского федерального университета. Проект строительства технопарка планируется реализовать в три этапа (объем финансирования составит порядка 384 миллионов рублей): первый этап — 2013-2015 годы — предполагает запуск первого корпуса, а также привлечение основных участников проекта, второй этап — 2014-2016 годы — подразумевает запуск корпусов второй и третьей

очередей, на последнем этапе планируется сделать технопарк третьей площадкой ОЭЗ "Иннополис" - инновационного города-спутника Казани.

2. Томский университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) признан ведущим предпринимательским вузом России. Университет вошел в ТОП-10 университетов мира, организовавших экосистему инноваций в неблагоприятных для инноваций условиях. На базе Томского университета создан учебно-научно-инновационный комплекс, который включает более 120 технологических компаний, основанных его выпускниками. Это пример является безусловно ведущей экосистемой инноваций в России. Так ТУСУР смог создать уникальную экосистему, способствующую развитию университета, с другой стороны это обеспечило успешное экономическое развитие региона.

3. Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина является лидером среди тамбовских вузов по числу функционирующих малых инновационных предприятий (14 МИП на сегодняшний день), основными направлениями деятельности которых являются биотехнологии, нанотехнологии, информационные и телекоммуникационные технологии.

Размещение официальной статистической информации по статистике науки и инноваций можно найти в таких официальных изданиях, как «Россия в цифрах», «Российский статистический ежегодник», «Регионы России: социально-экономические показатели», «Промышленность России», «Малое и среднее предпринимательство в России». Кроме того, на сайте Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru) в разделе «Официальная статистическая информация/Предпринимательство/Наука и инновации». Также существенная часть информации о технологическом предпринимательстве и инновациях представлена в таких базах данных, как ЦБСД (Центральная база статистических данных Росстата), ЕМИСС (Единая межведомственная информационно-статистическая система).

Широкая научная общественность проводит дискуссии на тему проблематики развития инновационного технологического предпринимательства в российских университетах. Так на сегодняшний день весьма актуальна инициатива развития инновационной культуры с учетом социокультурных особенностей различных регионов нашей большой страны.

Среди вызовов, стоящих на пути развития инновационных экосистем в неблагоприятных условиях, специалисты отмечали культуру, не предусматривающую поддержку предпринимательского поведения и взятия на себя рисков. А также географическую изоляцию и ограниченность местных рынков. В том числе, недостаток венчурного инвестирования и мультинациональных компаний в регионе, отсутствие ведущих исследовательских университетов в местной экосистеме.

Существует целое направление научных исследований, связанных с изучением рисков, связанных с технологическим предпринимательством и инновациями. Среди них выделим риски возможного размывания традиционной миссии университетов и риски завышенных оценок при

создании новых инновационных экосистем, также отмечаются риски научных, правовых, политических, институтских и финансовых неопределённостей.

Не существует универсальной модели технологического предпринимательства и инноваций на базе университетов, в каждом случае это «путь заново».

Однако проблемы функционирования и развития малых инновационных предприятий схожи и носят системный характер, они не могут быть разрешены силами одного учебного заведения. Так для повышения конкурентоспособности российских МИПов необходимо обеспечить в том числе и эффективную организацию трансфера уникальных и наукоемких технологий, а также надежное финансирование для обеспечения своей инновационной деятельности. Сформируем основные правовые и финансовые трудности развития инновационного технологического предпринимательства при российских университетах [2]:

- реформирование нормативно-правовой базы регулирования предпринимательства в России с целью облегчения участия в экономических процессах;

- организация и объединение процедур сертификации, стандартизации в области создания наукоемкой продукции, а также процедур патентования и защиты интеллектуальной собственности;

- формирование распределенной ресурсной поддержки инновационного предпринимательства, в частности финансовой, правовой, имущественной и информационно-консультативной;

- дальнейшее расширение и развитие инновационной инфраструктуры за счет продвижения и развития инкубаторов, технопарков, центров трансфера технологий, венчурных фондов, особых экономических зон и сопутствующих и смежных организаций;

- полноценная поддержка реализации различных видов коммерциализации технологий с выходом на новые рынки, в том числе зарубежные;

- стимулирование развития всех форм технологической кооперации между субъектами современного предпринимательства, в частности формирование кластерных сетей различных уровней;

- реализация данных направлений государственной поддержки предпринимательства будет способствовать экономическому росту страны в целом и повышению конкурентоспособности на мировом рынке.

#### **Список литературы:**

1. Развитие инновационного технологического предпринимательства в университетах. - Итоги конференции – Сколково, 21-22 февраля, 2012 Бизнес-школа Сколково, Москва [http://kit-vf.org/news/full\\_news/\\_2012/itogi\\_konferentcii\\_skolkovo/](http://kit-vf.org/news/full_news/_2012/itogi_konferentcii_skolkovo/)

2. Елецких Г.Г. Технологические инновации как фактор повышения конкурентоспособности фирмы и основа развития современного

предпринимательства в России // Вопросы инновационной экономики. — 2012. — № 1 (11). — с. 3-10. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/16803/>.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ, НАЛОГОВОЙ И ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014 ГОД И НА ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2015 И 2016 ГОДОВ**

*Аксёненко А. В.*

*Заместитель Директора Департамента финансов Брянской области,  
кандидат экономических наук, доцент  
Россия, г. Брянск*

Бюджетная, налоговая и долговая политика Брянской области сформирована на основе приоритетов, определенных Президентом России в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2014 – 2016 годах, указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года, а также основных направлений бюджетной и налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

1. Основные показатели прогноза социально-экономического развития Брянской области, положенные в основу формирования основных направлений бюджетной, налоговой и долговой политики на 2014-2016 годы.

В основу формирования параметров бюджета на 2014 – 2016 годы положены следующие основные характеристики:

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
<b>ВРП:</b>				
физический объем, млн. рублей	222 205,0	249 581,0	278 802,00	310 307,0
Индекс физического объема валового регионального продукта, %	102,8	106,5	106,0	105,5
Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	101,4	105,0	105,3	105,5

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, % к уровню предыдущего года	108,2	105,6	106,0	107,0
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, рублей в месяц	18 865,0	20 940,0	23 305,0	25 985,0
Темп роста потребительских цен, % к декабрю предыдущего года	106,0	105,0	105,0	105,0

Уровень официально регистрируемой безработицы по состоянию на 1 января 2013 года сложился на уровне 1,2% к численности экономически активного населения.

Численность трудовых ресурсов в 2013 году ожидается в количестве 725,0 тыс. человек. Ожидается, что в 2016 году численность трудовых ресурсов составит 717,0 тыс. человек, при этом численность лиц, занятых в экономике области – 558,0 тыс. человек. Среднесписочная численность работников предприятий и организаций в 2016 году составит 345,0 тыс. человек. В 2014 – 2016 годах существенного перераспределения работающих на предприятиях и организациях по формам собственности не ожидается.

В прогнозируемом периоде регистрируемая безработица сохранится на уровне 2014 года. В 2016 году она составит 1,2 процента к численности экономически активного населения.

Положительная динамика развития экономики позволяет прогнозировать рост реальной заработной платы в 2014 году на 4,8 процента, в 2015 году – на 5,8 процента, в 2016 году – на 6,0 процентов к предыдущему году. Среднедушевые денежные доходы населения в 2014 году прогнозируются в размере 21 570,8 рубля в месяц, в 2015 году – 24 085,9 рубля в месяц, в 2016 году – 26 914,0 рублей.

В соответствии с принятыми решениями на федеральном и региональном уровнях планирование параметров областного бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов будет осуществляться с учётом следующих решений по индексации отдельных статей расходов.

Решения об индексации отдельных статей расходов, положенные в основу формирования областного бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов

Наименование статьи расходов	Коэффициент индексации	Дата начала применения коэффициента индексации
Фонд оплаты труда работников государственных учреждений Брянской области (за исключением работников, повышение оплаты труда которых осуществляется в соответствии с Указами Президента России) в рамках запланированных фондов оплаты труда	1,05	1 октября 2014 года
Публичные нормативные обязательства и отдельные социальные выплаты	1,05	1 июля 2014 года
Стипендии	1,05	1 сентября 2014 года

Также при формировании бюджетных проектировок учтено увеличение расходов на оплату коммунальных услуг и средств связи в размере 5,0% в 2014 году.

Согласно Указу Губернатора Брянской области от 13.02.2013 № 123 «О мерах по поэтапному совершенствованию системы оплаты труда в государственных учреждениях Брянской области на 2013 – 2018 годы» и «дорожным картам» исполнительных органов государственной власти Брянской области средняя заработная плата отдельных категорий работников бюджетной сферы будет поэтапно повышаться до уровня, соответствующего требованиям указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», от 1 июня 2012 года № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 – 2017 годы», от 28 декабря 2012 года № 1688 «О некоторых мерах по реализации государственной политики в сфере защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей».

Тарифы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в 2014 – 2016 годах составят 30%, а для малого бизнеса и некоммерческих организаций, осуществляющих основную деятельность в области социального



обслуживания населения, а также благотворительных организаций и организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, – 20%.

2. Приоритеты бюджетной политики в сфере налоговых и неналоговых доходов

Основные приоритеты бюджетной политики Брянской области в сфере налоговых и неналоговых доходов на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов сформированы на основе положений, определенных на федеральном уровне, в условиях сокращения ранее прогнозируемых доходов. При этом сохраняется преемственность направлений бюджетной и налоговой политики - в трехлетней перспективе 2014 – 2016 годов цели политики в сфере налоговых и неналоговых доходов остаются следующими: реализация мероприятий, направленных на сохранение и увеличение налогового потенциала, создание условий для повышения эффективности и конкурентоспособности экономики территории, роста заработной платы в регионе, развития человеческого капитала.

Среди основных направлений и приоритетов, по которым планируется осуществлять бюджетную политику в сфере налоговых и неналоговых доходов, выделяются следующие:

1. продолжение работы, направленной на повышение объемов поступлений в бюджеты области налога на доходы физических лиц: создание условий для роста общего объема фонда оплаты труда в регионе, легализация заработной платы, доведение ее до среднеотраслевого уровня, мероприятия по сокращению задолженности по налогу;

2. продолжение реализации мер государственной поддержки хозяйствующих субъектов, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов, оказывающих влияние на рост налогового потенциала, а также сохранение государственной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса;

3. предоставление налоговых льгот отдельным категориям налогоплательщиков с учетом достигаемого экономического и социального эффекта;

4. повышение качества и эффективности администрирования доходов бюджетов;

5. осуществление дальнейшего развития земельных и имущественных отношений путем проведения мероприятий по выявлению незарегистрированных объектов недвижимости с целью вовлечения их в налогообложение;

6. продолжение сотрудничества с налогоплательщиками Брянской области.

В среднесрочной перспективе органами власти всех уровней будет продолжена работа по обеспечению роста поступления налога на доходы физических лиц на территории Брянской области. С этой целью в

2014 – 2016 годах будет продолжена реализация задач, предусмотренных в предыдущие годы, среди которых: создание условий для роста общего объема фонда оплаты труда в регионе, осуществление контроля выплаты официальной

заработной платы в размере не ниже среднего уровня, установленного по виду экономической деятельности.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности, малого и среднего бизнеса является стимулирующей, мультипликативной мерой, позволяющей расширить и укрепить налоговую базу, в том числе за счет возникновения новых активных хозяйствующих субъектов. В 2014 – 2016 годах планируется продолжение государственной поддержки путем предоставления налоговых льгот по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль организаций субъектам инвестиционной деятельности, по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения – субъектам малого и среднего бизнеса, осуществляющим определенные виды экономической деятельности в сельском хозяйстве и рыболовстве, обрабатывающих производствах, строительстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

Вместе с тем, по итогам 2013 года ожидается, что доля «выпадающих» в результате предоставления налоговых льгот доходов областного бюджета может превысить 7,0% налоговых доходов. В связи с сокращением ранее прогнозируемых доходов областного бюджета целесообразно пересмотреть подходы к оценке эффективности предоставляемых налоговых льгот, а также сроки их предоставления. Кроме того, при принятии решения о предоставлении налоговых льгот необходимо учитывать иные формы государственной поддержки, предоставляемые потенциальным получателям льгот.

В 2014 – 2016 годах будет продолжена практика применения критерия размера заработной платы и темпа ее роста в организациях, претендующих на получение налоговых льгот.

Мероприятия по совершенствованию администрирования платежей, формирующих бюджеты области, планируется осуществлять за счет повышения качества и эффективности совместной работы органов власти всех уровней. Также в указанных целях исполнительным органам государственной власти Брянской области в соответствующих государственных программах будут установлены критерии и показатели, характеризующие эффективность деятельности по администрированию налоговых и неналоговых доходов областного бюджета. Будет продолжена работа по реализации мер, направленных на противодействие уклонению от уплаты налогов и других обязательных платежей в областной бюджет.

В рамках реализации плана мероприятий по повышению роли имущественных налогов в формировании консолидированного бюджета Брянской области будет продолжена совместная работа органов власти всех уровней по вовлечению в налогообложение незарегистрированных объектов недвижимости.

В среднесрочной перспективе планируется продолжение взаимодействия с налогоплательщиками Брянской области, в том числе путем заключения соглашений, направленное на взаимовыгодное сотрудничество, а также повышение реалистичности прогнозирования бюджетных доходов.

Реализация региональной бюджетной политики в сфере налоговых и неналоговых доходов в 2014 – 2016 годах будет осуществляться в условиях принятых и планируемых изменений бюджетного и налогового законодательства на федеральном уровне:

1. увеличение и расширение категорий получателей стандартных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц с целью поддержки родителей, в том числе усыновивших (удочеривших) ребенка, освобождение от налогообложения налогом на доходы физических лиц ряда социально-значимых выплат гражданам;

2. совершенствование применения имущественных налоговых вычетов с целью перехода от принципа их предоставления применительно к приобретаемому недвижимому имуществу к принципу предоставления указанных вычетов налогоплательщику, упрощения процедуры получения имущественных налоговых вычетов;

3. совершенствование формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций, в том числе по вопросу начисления амортизации, с целью упрощения налогового учета и его сближения с бухгалтерским учетом;

4. индексация ставок акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию, пиво, нефтепродукты;

5. установление повышенного налогообложения дорогих транспортных средств, как объектов престижного потребления;

6. совершенствование налогового администрирования путем усиления контроля за исполнением банками обязанностей, установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, обеспечения привлечения к налогообложению лиц, уклоняющихся от исполнения обязанностей налогоплательщика, в том числе посредством использования схем с участием «фирм-однодневок» и других мер;

7. принятие новой главы части II Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на недвижимость»;

8. изменение нормативов отчислений в региональные и местные бюджеты по налогу на доходы физических лиц, что обусловлено необходимостью перераспределения ресурсов ввиду передачи с местного на региональный уровень полномочий в сфере дошкольного образования;

9. установление дифференцированных нормативов отчислений в местные бюджеты от акцизов на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории Российской Федерации;

10. установление 100-процентных нормативов отчислений в бюджеты городских округов по доходам от передачи в аренду и от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, а также средств от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков.

### 3. Бюджетная политика в области расходов

В основу приоритетов бюджетной политики на 2014 – 2016 годы положен консервативный вариант прогноза социально-экономического развития Брянской области.

В 2014 – 2016 годах решение задач социально-экономического развития будет осуществляться в условиях преемственности курса бюджетной политики на обеспечение стабильности, долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, обеспечение исполнения принятых обязательств, в том числе с учетом их оптимизации и повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Помимо принятых решений по индексации отдельных статей расходов в проектировках областного бюджета на 2014 – 2016 годы учтены следующие изменения федерального законодательства:

1. передача на уровень субъектов Российской Федерации полномочий по финансовому обеспечению государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования;

2. отмена субсидирования за счет федерального бюджета выплаты денежного вознаграждения за классное руководство с 1 января 2014 года.

Основными целями бюджетной политики на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов являются:

1. обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, которая предусматривает минимизацию дефицита бюджета, ограничение принятия обязательств, не обеспеченных финансовыми ресурсами, поддержание объема государственного внутреннего долга на безопасном для финансовой системы региона уровне;

2. безусловное исполнение принятых социальных обязательств, реализация положений, предусмотренных указами Президента Российской Федерации;

3. изменение структуры расходов областного бюджета в целях исполнения «майских» указов Президента Российской Федерации;

4. реализация современных механизмов предоставления гражданам государственных услуг, реструктуризация сети учреждений, оказывающих государственные услуги за счет бюджетных средств, стимулирование сокращения количества неэффективно работающих организаций, обеспечение обратной связи с потребителями услуг;

5. координация долгосрочного стратегического и бюджетного планирования, дальнейшее внедрение программно-целевых принципов в деятельность исполнительных органов государственной власти;

6. изменение форм и методов поддержки местных бюджетов, обеспечение расширения финансовой самостоятельности муниципалитетов, ориентация финансовой поддержки на достижение конечных результатов в сфере полномочий местного самоуправления;

7. повышение прозрачности и открытости бюджетной системы.

В условиях ожидаемого снижения налоговых поступлений политика в сфере расходования бюджетных средств в 2014 – 2016 годах будет сконцентрирована на повышении эффективности действующих расходных обязательств, отказа от принятия новых расходных обязательств.

В бюджетных проектировках предусмотрено введение дефицита бюджета в 2014 году с целью финансового обеспечения в полном объеме действующих обязательств. При этом размер государственного внутреннего долга Брянской области приблизится к 50,0% собственных доходов бюджета. Это приведет к необходимости изменения структуры бюджета и переориентации приоритетов на первоочередном исполнении действующих обязательств, отказу от принятия новых первоочередных обязательств. В условиях ограниченности ресурсов бюджета особое внимание будет уделено повышению эффективности исполнения принятых обязательств областного бюджета.

В течение 2014 – 2016 годов более 70% расходов областного бюджета будут направлены на финансовое обеспечение социального сектора – образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, социальной защиты населения.

В соответствии с Указами Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года предусмотрено поэтапное доведение средней заработной платы отдельных категорий работников государственных и муниципальных учреждений до средней по экономике региона. Так, к концу 2013 года за счет всех источников (средства бюджетов всех уровней, средства от оптимизации неэффективных организаций, а также средства от приносящей доход деятельности) должно быть обеспечено доведение средней заработной платы отдельных категорий работников до уровня не ниже:

педагогических работников учреждений дошкольного образования Брянской области – 16 410,0 рублей или 100,0% к средней заработной плате в сфере общего образования;

педагогических работников учреждений общего образования – 18 865,0 рублей или 100,0% к средней заработной плате в Брянской области;

педагогических работников учреждений дополнительного образования – 14 261,3 рубля или 75,0% к средней заработной плате учителей;

педагогических работников учреждений профессионального образования Брянской области – 14 148,8 рубля или 75,0% к средней заработной плате в Брянской области;

врачей и работников медицинских организаций, имеющих высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, представляющих медицинские услуги (обеспечивающих представление медицинских услуг) – 26 901,5 рубля или 142,6% к средней заработной плате в Брянской области;

среднего медицинского (фармацевтического) персонала (персонала, обеспечивающего условия для представления медицинских услуг) – 14 261,9 рубля или 75,6% к средней заработной плате в Брянской области;

младшего медицинского персонала (персонала, обеспечивающего условия для представления медицинских услуг) – 9 451,4 рубля или 50,1% к средней заработной плате в Брянской области;

социальных работников учреждений социального обслуживания населения и медицинских организаций Брянской области – 8 960,9 рубля или 47,5% к средней заработной плате в Брянской области;

педагогических работников образовательных, медицинских организаций или организаций, оказывающих социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей – 14 149,0 рублей или 75% к средней заработной плате в Брянской области;

работников учреждений культуры Брянской области – 9 998,5 рубля или 53,0% к средней заработной плате в Брянской области.

На 2014 – 2016 годы запланировано достижение следующих целевых значений средней оплаты труда отдельных категорий работников.

Целевые значения показателей средней заработной платы отдельных категорий работников на 2014 – 2016 годы, которые должны быть достигнуты профильными исполнительными органами государственной власти Брянской области

	2014 год	2015 год	2016 год
Ожидаемая средняя заработная плата в Брянской области, рублей в месяц*	20 940,0	23 305,0	25 985,0
Ожидаемая средняя заработная плата в сфере общего образования, рублей в месяц*	18 425,0	20 740,0	23 385,0
Ожидаемая средняя заработная плата учителей, рублей в месяц*	21 045,0	23 420,0	26 115,0
<b>Ожидаемые размеры средней заработной платы</b>			
педагогические работники учреждений дошкольного образования, рублей в месяц	18 425,0	20 740,0	23 385,0
<i>отношение к средней заработной плате в сфере общего образования, %</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
педагогические работники образовательных учреждений общего образования, рублей в месяц	20 940,0	23 305,0	25 985,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
педагогические работники учреждений дополнительного образования, рублей в месяц	16 836,0	19 907,0	23 504,0
<i>отношение к средней заработной плате учителей, %</i>	<i>80,0</i>	<i>85,0</i>	<i>90,0</i>

	2014 год	2015 год	2016 год
педагогические работники учреждений профессионального образования, рублей в месяц	16 752,0	19 809,0	23 387,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>80,0</i>	<i>85,0</i>	<i>90,0</i>
врачи и работники медицинских организаций, имеющие высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, представляющие медицинские услуги (обеспечивающие представление медицинских услуг)	29 860,0	33 233,0	41 472,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>142,6</i>	<i>142,6</i>	<i>159,6</i>
средний медицинский (фармацевтического) персонал (персонал, обеспечивающий условия для представления медицинских услуг)	15 956,0	18 481,0	22 425,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>76,2</i>	<i>79,3</i>	<i>86,3</i>
младший медицинский персонал (персонал, обеспечивающий условия для представления медицинских услуг)	10 679,0	12 212,0	18 319,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>51,0</i>	<i>52,4</i>	<i>70,5</i>
социальные работники учреждений социального обслуживания населения и медицинских организаций	12 145,0	15 964,0	20 528,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>58,0</i>	<i>68,5</i>	<i>79,0</i>
педагогические работники образовательных, медицинских организаций или организаций, оказывающих социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей	16 752,0	19 809,0	23 387,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>80,0</i>	<i>85,0</i>	<i>90,0</i>
работники учреждений культуры	12 355,0	15 148,0	19 229,0
<i>отношение к средней заработной плате в Брянской области, %</i>	<i>59,0</i>	<i>65,0</i>	<i>74,0</i>

\*- показатели являются прогнозными и могут быть уточнены в течение года.

Повышение заработной платы отдельных категорий работников в размерах, установленных указом Президента Российской Федерации, не может быть обеспечено при текущем темпе роста налоговых и неналоговых доходов. Повышение оплаты труда должно осуществляться одновременно со структурными и институциональными изменениями в отраслях социальной сферы, направленными на повышение эффективности и качества услуг в сферах образования, науки, культуры, здравоохранения, социального обслуживания населения.

В течение 2014 – 2016 годов планируется обеспечить переход к «эффективному контракту», который должен четко определять условия оплаты труда с учетом «социального пакета» работника в зависимости от качества и количества выполняемой им работы по всем направлениям деятельности учреждения.

В соответствии с Указом Президента России, а также Основными направлениями бюджетной политики Российской Федерации поставлена задача не менее трети необходимых для повышения оплаты труда средств изыскать за счет использования внутренних ресурсов отраслей социальной сферы, полученных в результате реорганизации неэффективных учреждений, а также внебюджетных источников и мер по повышению производительности труда работников. Существенный объем средств на дополнительно принимаемые решения по повышению оплаты труда работников в 2014 году централизован в составе резервного фонда Брянской области и будет распределяться в ходе исполнения бюджета с учетом реализации исполнительными органами государственной власти, а также органами местного самоуправления мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов; оставшиеся средства предусмотрены в рамках финансового обеспечения деятельности государственных (муниципальных) учреждений. Расходы на увеличение оплаты труда работников государственных (муниципальных) учреждений на 2015 – 2016 годы предусмотрены в составе условно утверждаемых расходов.

В течение 2014 – 2016 годов будет продолжена работа по координации долгосрочного стратегического и бюджетного планирования, дальнейшему внедрению программно-целевых принципов в деятельность исполнительных органов государственной власти.

В соответствии с принятыми в 2013 году поправками в Бюджетный кодекс Российской Федерации проект областного бюджета на 2004 – 2016 годы будет сформирован с применением «программной» классификации расходов бюджета на основе утвержденных нормативными правовыми актами Правительства Брянской области государственных программ.

В течение 2014 – 2015 годов, планируется:

признание утратившими силу всех действующих долгосрочных и ведомственных целевых программ с целью реализации принципа «одно ведомство – одна программа»;



переработка государственных программ Брянской области с целью взаимоувязки с документами стратегического планирования Брянской области, государственными программами Российской Федерации;

переработка показателей оценки эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти Брянской области;

переход на программно-целевой принцип исполнения областного бюджета;

формирование местных бюджетов на основе программно-целевого принципа;

укрупнение субсидий и субвенций в рамках государственных программ.

В 2014 – 2016 годах предстоит усовершенствовать механизмы осуществления финансово-хозяйственной деятельности государственных учреждений Брянской области:

автоматизировать процесс формирования государственных заданий на оказание государственных услуг (выполнение работ), расчета нормативных затрат на оказание государственных услуг, формирования планов финансово-хозяйственной деятельности, подготовки отчетов о выполнении государственных заданий с целью сокращения временных и трудовых затрат исполнительных органов государственной власти области, государственных учреждений;

формализованно определить нормативные затраты на оказание государственных услуг на основе прямого расчета их «себестоимости», а не исходя из имеющего объема финансового обеспечения;

интегрировать процесс оценки потребности в оказываемых государственными учреждениями Брянской области государственных услугах, формирования государственных заданий, отчетов о выполнении государственных заданий, планов финансово-хозяйственной деятельности в процессы формирования и исполнения областного бюджета;

проработать возможность финансового обеспечения оказания государственных услуг через их потребителя, когда средства областного бюджета поступают в учреждение после обращения потенциального получателя государственной услуги;

интегрировать процесс исполнения областного бюджета с процессом заключения государственных контрактов органами государственной власти и государственными казенными учреждениями, проведения закупок государственными бюджетными и автономными учреждениями с целью недопущения заключения контрактов на суммы, превышающие доступные лимиты;

упорядочить предоставление государственными учреждениями Брянской области платных услуг;

внедрить в государственных учреждениях области системы оплаты труда работников, адаптированные к новым условиям деятельности и финансового обеспечения деятельности учреждений, настроенных на решение задач по развитию соответствующих отраслей, на повышение количества и качества

оказываемых услуг, обеспечить соответствие уровня оплаты работников результатам их труда;

расширить практику независимой оценки соответствия качества фактически предоставленных государственных услуг утвержденным требованиям к качеству, изучения мнения населения о качестве предоставляемых государственных услуг.

В течение 2014 – 2016 годов планируется реализации концепции «электронного бюджета», предусматривающей осуществление публикации на едином электронном портале всей информации, касающейся формирования и исполнения областного бюджета, включая государственные программы, государственные задания и отчеты о выполнении государственных заданий, доклады о результатах и основных направлениях деятельности исполнительных органов государственной власти, планов финансово-хозяйственной деятельности государственных учреждений.

Начиная с проекта областного бюджета на 2014 – 2016 годы будет внедрена практика формирования «бюджета для граждан» - аналитического документа, содержащего основные положения проекта областного бюджета в доступной для широкого круга потенциальных пользователей форме.

Одновременно продолжится процесс обновления технических и программных комплексов автоматизации бюджетного процесса с целью сокращения сроков бюджетных процедур, включения всех участников бюджетного процесса области в единое информационное пространство.

В течение 2014 – 2016 годов будет продолжена реализация мероприятий, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов, в рамках программы совершенствования управления государственными финансами Брянской области на период до 2018 года, а также предоставление субсидий бюджетам муниципальных районов (городских округов) на реализацию муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

#### 4. Бюджетная политика в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями

Бюджетная политика в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями в 2014-2016 годах будет сосредоточена на решении следующих ключевых задач:

обеспечение сбалансированности бюджетов бюджетной системы области, в том числе путем предоставления межбюджетных трансфертов;

финансовое обеспечение перераспределения полномочий между уровнями власти и обеспечение органами местного самоуправления соответствия объемов расходных обязательств реальным доходным источникам и источникам покрытия дефицита бюджета;

последовательное сокращение дефицитов местных бюджетов, объемов муниципального долга, в том числе за счет реализации механизма повышения эффективности бюджетных расходов;

объединение (укрупнение) субсидий и субвенций, предоставляемых из областного бюджета в рамках ключевых направлений государственной политики;

повышение финансовой самостоятельности местных бюджетов в использовании полученных межбюджетных трансфертов с одновременным повышением ответственности за результативность и эффективность их использования;

дальнейшее развитие и совершенствование стимулов повышения качества управления бюджетным процессом на муниципальном уровне.

При формировании проекта областного бюджета на 2014 - 2016 годы также учтены изменения в распределении доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами, которые обусловлены:

изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс Российской Федерации, вступающими в силу с 1 января 2014 года;

передачей с муниципального на региональный уровень полномочий в сфере дошкольного образования с 1 января 2014 года согласно Федеральным законам «Об образовании в Российской Федерации», «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»;

изменениями в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации и Основными направлениями бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов, подготовленными Министерством финансов Российской Федерации;

необходимостью индексации с 1 января 2014 года нормативов расходов муниципальных образований, учитываемых при расчете межбюджетных трансфертов, в связи с планируемым ростом оплаты труда работников бюджетной сферы и стоимости коммунальных услуг.

Решение поставленных задач планируется обеспечить за счет реализации следующих основных направлений бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями:

1. обеспечение формирования фондов финансовой поддержки муниципальных районов, городских округов и поселений с учетом изменения состава и стоимости полномочий органов местного самоуправления, обусловленного изменением бюджетного законодательства, а также ожидаемого снижения поступлений налоговых доходов в областной бюджет;

2. внесение изменений в методики расчета дотаций (субвенций) в части учета в налоговом потенциале муниципальных образований поступлений акцизов на нефтепродукты; исключения из потенциала налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения; введения критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных образований (в соответствии с требованиями статей 137, 138, 142.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации, вступающих в силу с 1 января 2014 года), а

также корректирующего коэффициента, учитывающего снижение численности населения;

3. установление дифференцированных нормативов отчислений в местные бюджеты от акцизов на нефтепродукты, исходя из зачисления в местные бюджеты не менее 10 процентов доходов консолидированного бюджета Брянской области от указанного налога для создания с 1 января 2014 года дорожных фондов в муниципальных образованиях. Размеры дифференцированных нормативов отчислений будут установлены, исходя из протяженности автомобильных дорог местного значения, находящихся в собственности соответствующих муниципальных образований;

4. перераспределение финансовых потоков между уровнями бюджетов в связи с передачей с муниципального на региональный уровень полномочий в сфере дошкольного образования с 1 января 2014 года:

4.1. увеличение с 80 до 85 процентов норматива зачисления доходов от налога на доходы физических лиц, поступающего в бюджеты субъектов Российской Федерации в соответствии с изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс Российской Федерации, с 1 января 2014 года;

4.2. сокращение с 20% до 15% размера норматива отчислений от налога на доходы физических лиц, поступающего в местные бюджеты в соответствии с изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс Российской Федерации, с 1 января 2014 года;

4.3. замена части дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц исходя из зачисления в местные бюджеты не менее 15 процентов налоговых доходов консолидированного бюджета Брянской области от указанного налога;

4.4. отмена с 1 января 2014 года норматива отчислений в размере 100 процентов в местные бюджеты городских округов и муниципальных районов по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения и подлежащему зачислению в областной бюджет.

4.5. учет изменений в статьи 57 и 62 Бюджетного кодекса Российской Федерации, вступающих в силу с 1 января 2014 года, согласно которым в местные бюджеты городских округов будут полностью поступать доходы от передачи в аренду земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, а также средств от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков;

4.6. установление с 1 января 2014 года новой субвенции местным бюджетам на осуществление полномочий субъекта Российской Федерации в сфере дошкольного образования;

5. объединение и укрупнение межбюджетных трансфертов муниципальным образованиям в форме субвенций, субсидий по отдельным группам в соответствии с положениями Бюджетного послания Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014 – 2016 годах и

рекомендациями Министерства финансов Российской Федерации, повышение ответственности за результативность и эффективность их использования. В результате объединения планируется сократить общее количество субвенций из областного бюджета почти в 2 раза, субсидий – в 1,5. Объединение и укрупнение субвенций и субсидий муниципальным образованиям положительно повлияет на ритмичность исполнения бюджетов, позволит расширить бюджетные полномочия муниципальных образований по управлению средствами, поступающими из областного бюджета, развивать самостоятельность органов местного самоуправления в эффективном использовании ресурсов. Одновременно будет продолжена работа по введению и корректировке показателей результативности и эффективности использования по всем целевым трансфертам;

6. индексация субвенций и нормативов расходов, учитываемых при формировании межбюджетных отношений с муниципальными образованиями на 2014 год. Индексация расходов при расчете субвенций местным бюджетам будет осуществляться в размерах, необходимых для обеспечения роста оплаты труда согласно Указам Президента Российской Федерации и Губернатора Брянской области. Индексация нормативов расходов муниципальных образований, используемых при расчете межбюджетных трансфертов, на плановый период 2015 – 2016 годов будет учтена в составе условно утверждаемых расходов областного бюджета;

7. повышение эффективности и результативности бюджетных расходов, дальнейшее развитие и совершенствование стимулов повышения качества управления бюджетным процессом на муниципальном уровне.

В целях повышения эффективности и результативности бюджетных расходов будет продолжена работа:

по реализации муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов с учетом оценки качества организации осуществления бюджетного процесса;

по инвентаризации, анализу финансового обеспечения и оптимизации расходов местных бюджетов при одновременном формировании на уровне области механизма организационного и финансового содействия данному процессу;

по обеспечению реструктуризации бюджетной сети при одновременном повышении качества муниципальных услуг, совершенствованию критериев оценки методик расчета финансового обеспечения муниципальных заданий;

по повышению открытости и прозрачности местных бюджетов и бюджетных процессов на муниципальном уровне.

Механизм финансового поощрения муниципальных образований, достигших наилучших результатов в сфере социального и экономического развития будет продолжен с учетом совершенствования системы оценки, в том числе на основании предложений органов местного самоуправления муниципальных образований.

При этом остается актуальной работа, направленная на повышение финансовой дисциплины органов местного самоуправления, улучшение финансовых показателей местных бюджетов, контроль за соблюдением основных условий предоставления межбюджетных трансфертов из областного бюджета, а также обеспечение выполнения условий соглашений о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению поступлений налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований.

#### 5. Бюджетная политика в сфере государственного долга

Основной задачей долговой политики Брянской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов остается проведение комплекса мероприятий по обеспечению долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы.

На ситуацию с изменением объема накопленного государственного внутреннего долга Брянской области будет продолжать оказывать влияние необходимость исполнения за счёт средств областного бюджета «майских» указов Президента Российской Федерации.

Принимая во внимание исполнение доходной части областного бюджета в 2013 году в объеме ниже первоначально запланированного, основной целью долговой политики будет являться обеспечение сохранения объема государственного внутреннего долга Брянской области на экономически безопасном для региона уровне (не более 50,0% собственных доходов областного бюджета).

Обеспечение стабильности бюджетной системы Брянской области потребует ужесточения в 2014 – 2016 годах мер бюджетной и долговой политики.

Управление государственным внутренним долгом Брянской области в 2014 – 2016 годах будет сконцентрировано на достижении следующих целей:

обеспечение сбалансированности областного бюджета при сохранении объема государственного внутреннего долга Брянской области на экономически безопасном уровне;

уменьшение стоимости государственных внутренних заимствований (обслуживания государственного долга) с учётом сроков заимствований и фактически складывающихся условий привлечения кредитных ресурсов коммерческих банков;

минимизация рисков исполнения обязательств по выданным государственным гарантиям Брянской области;

введение моратория на предоставление государственных гарантий Брянской области;

направление части доходов, полученных при исполнении областного бюджета сверх утвержденного законом о бюджете общего объема доходов, на замещение государственных заимствований, погашение государственного долга Брянской области;

использование изменения остатков средств на счетах по учету средств областного бюджета в качестве источника внутреннего финансирования дефицита бюджета с целью замещения государственных внутренних заимствований.

Несмотря на обоснованное наращивание государственных внутренних заимствований областного бюджета в 2013 году, долговая нагрузка будет оставаться в пределах, позволяющих своевременно и в полном объеме осуществлять обслуживание государственного внутреннего долга Брянской области.

## **ДИАГНОСТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Арефьев В.О.*

*Национальный авиационный университет,*

*г. Киев*

Эффективным инструментом выявления и оценки степени значимости проблем, с которыми сталкиваются предприятия при управлении финансовой безопасностью предприятия является ее диагностика. Она направлена на оценку текущего финансового состояния предприятия, выявление, анализ и оценку узких мест использования ресурсов. Это становится основой для установления источника и причин возникновения негативных результатов и прогнозирования нежелательных тенденций в функционировании предприятия, разработки и принятия обоснованных и оптимальных управленческих решений. Функционирование системы диагностики управления финансовой безопасностью предприятия базируется на основе применения разных методов ее реализации, выбор которых зависит от состояния диагностируемого объекта, поставленных перед предприятием целей и заданий, а также влияния факторов внешней и внутренней среды.

Диагностика управления финансовой безопасностью предприятия неразрывно связана как со всеми функциями управления, так и с выделенными подразделениями (подсистемами: основными и обеспечивающими). С ее помощью руководство может осуществить их интеграцию и координацию, обеспечить превентивное выявление угроз при выполнении каждой функции, что способствует ускорению их реализации и сокращению соответствующего управленческого цикла. В данном контексте целесообразно предоставлять механизму управления финансовой безопасностью предприятия определенную степень саморегулирования для своевременного формирования ответных реакций на выявленные угрозы и возможности использования специфических реакций в пределах всех контуров управления.

В силу того, что подсистемы диагностики управления финансовой безопасностью предприятия появляются при декомпозиции системы

управления ею, то они являются подсистемами низшего уровня. Так, для каждой из них характерны следующие основные свойства системности: подсистема выполняет свои, только свойственные ей функции, которые не повторяются другими подсистемами данной системы; имеет способность взаимодействовать с другими подсистемами и интегрировать с ними через свои элементы; подсистема тесно связана с другими элементами своей системы для обеспечения поддержания ее целостности; способность подсистемы развиваться (совершенствоваться) не разрушая других и помогая им изменять параметры.

Проведение диагностики управления финансовой безопасностью предприятия непосредственно через функции управления подтверждает свою правомерность, поскольку именно через них реализуется сам механизм управления. В качестве объекта диагностики выступает как совокупность взаимоувязанных подсистем, так и управление финансовой безопасностью предприятия в целом. Такая структуризация не случайна, потому что основным и наиболее важным принципом проведения эффективной диагностики является правильное выделение отдельных, но взаимоувязанных между собой подсистем, которые представляют в совокупности систему управления финансовой безопасностью предприятия. Функционирование каждой подсистемы непосредственно влияет на деятельность всей системы, производя тем же позитивный эффект синергии. Таким образом, процесс диагностирования должен осуществляться не только с позиций каждой отдельной ее подсистемы, но и всей системы финансовой безопасности предприятия в целом, принимая во внимание сложные взаимосвязи, которые существуют внутри системы.

Приведенные свойства функциональных подсистем становятся предпосылкой к обеспечению стойкости системы диагностики управления финансовой безопасностью предприятия в целом, а не отдельных ее подсистем, что позволяет нивелировать экономические противоречия. В основу разработки системы диагностики управления финансовой безопасностью предприятия должны быть положены такие основные принципы, в соответствии с которыми осуществляется функционирование самой системы:

1. научная обоснованность диагностики, которая базируется на положениях диалектической теории познания, требованиях экономических законов, использовании достижений новейших методов и приемов экономических исследований с учетом особенностей производственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия;

2. комплексность диагностики, которая заключается в детальном исследовании направлений и функций управления финансовой безопасностью предприятия в разрезе функциональных и обеспечивающих подсистем; во всестороннем изучении причинно-следственных связей в экономике предприятия; в обеспечении проведения всех видов анализа (ретроспективного, текущего и перспективного); в комплексной оценке влияния количественных и



качественных факторов на управление финансовой безопасностью предприятия;

3. направленность диагностики на перспективу, которая заключается в прогнозировании развития управления финансовой безопасностью предприятия и обоснованию возможных предпосылок возникновения проблем для принятия опережающих управленческих решений по их недопущению, определении резервов использования и привлечения ресурсов;

4. динамическая и ситуационная диагностики, нацеленные на непрерывное исследование причинно-следственного механизма возникновения угроз устойчивому функционированию предприятия с использованием оценки денежных потоков, обеспечения рентабельности продаж;

5. действенность диагностики, предусматривает активное ее влияние на процесс управления финансовой безопасностью предприятия и заключается в своевременном распознавании и анализе проблем, а также в разработке и принятии управленческих решений по их устранению (снижение степени влияния);

6. гибкость диагностики, направленная на возможность быстрого принятия нововведений по адаптации параметров внутреннего состояния управления финансовой безопасностью предприятия до новых условий его функционирования, формувание эффективных финансовых отношений с партнерами для реализации экономических интересов заинтересованных групп;

7. регулярность диагностики управления финансовой безопасностью предприятия, которое заключается в проведении его на постоянной основе, а не от случая к случаю.

Таким образом, разработка системы диагностики управления финансовой безопасностью предприятия на основе предложенных принципов формирует ее как систему экономических взглядов опережающего управления с позиций основных направлений, управленческого цикла и функциональных подсистем.

Диагностика управления финансовой безопасностью предприятия является собой комплексный процесс выявления, анализа, устранения и прогнозирования появления проблем предприятия с позиций его основных направлений и управленческого цикла в разрезе функциональных подсистем с целью повышения эффективности управления предприятием в целом. Учитывая данную особенность диагностики управления финансовой безопасностью предприятия, актуальной становится разработка ее концепции с позиций системного подхода, которая станет предпосылкой к достижению эффективного развития предприятия.

Конечной целью диагностики является скорость и качество принятия управленческого решения, формирования эффективной структуры системы управления финансовой безопасностью предприятия.

Результативность диагностики управления финансовой безопасностью предприятия обеспечивается последовательной реализацией механизмов ее проведения, наполняемость которых состоит из обоснованных методов диагностики. К таким механизмам следует отнести: механизм выявления

проблем, механизм диагностики проблем, механизм диагностики принятия управленческих решений, механизм прогнозирования проблем. Диагностика управления финансовой безопасностью предприятия определена как комплексный процесс выявления, анализа, устранения и прогнозирования появления проблем предприятия с позиций основных направлений и управленческого цикла в разрезе функциональных подсистем с целью повышения эффективности управления предприятием в целом.

В целом, целью создания системы диагностики является повышение эффективности управления финансовой безопасностью предприятия путем комплексного выявления проблем на основе их структуризации и упорядочения, а также выбора оптимального решения проблем и прогнозирования возможности их появления при разработке мероприятий, направленных на недопущение соответствующих проблем в перспективном функционировании предприятия для обеспечения стабильного, динамического и постоянного развития экономики предприятия.

## **ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Арефьев С.О.*

*Национальный авиационный университет*

*г. Киев*

Реструктуризация предприятия это комплексный, системный процесс, который характеризуется согласованным набором мероприятий, методов усовершенствования субъектов хозяйствования с целью возобновления их рыночной активности и предпринимательской способности. Главной особенностью процесса реструктуризации предприятия или отдельного вида деятельности следует назвать то, что она не является частью повседневного процесса функционирования предприятия или этапом производственно-финансового цикла. Разрабатываемые мероприятия по реализации реструктуризации направлены непосредственно на развитие хозяйствующего субъекта и изменение (сокращение, расширение) масштабов его деятельности.

Необходимость ее проведения на предприятии может быть обусловлена глобальными объективными причинами, которые могут иметь негативное влияние уровень стойкости предприятия и понижение активности предпринимательской его деятельности. Системный характер превращений на предприятии при принятии решения по осуществлению реструктуризации является одним из наиболее характерных признаков соответствующего процесса. Поэтому предприятия должны обосновывать соответствующий состоянию внутренней и внешней среды комплекс приемов, методов. Они должны начинаться с диагностики элементов производственно-хозяйственной системы и продолжаться в изменении существующей организационной

структуры предприятия, его бизнес-процессов и направлены непосредственно на развитие хозяйствующего субъекта, способного эффективно функционировать в условиях рыночной экономики и производить конкурентоспособную продукцию, быть технически обеспеченными и финансово дееспособными.

Недостаточное финансирование развивающихся процессов предприятиями предполагает оптимизацию его масштабов деятельности с использованием стимулирующей реструктуризации, при реализации которой задействуются экономическая, управленческая, технико-технологическая составляющие. Гармоничное соединение их преимуществ позволит соединить действенные механизмы рыночной экономики, инвестиционной инициативы и активизации использования потенциала предприятия.

Экономическая составляющая, с одной стороны, предполагает увеличение капитальных затрат, изменение ценовой политики, производство продукции, обеспечивающей более высокий уровень ее рентабельности, а, с другой, характеризуется изменением структуры капитала предприятия, его активов и пассивов, собственного и заемного капитала, показателей деятельности, которые отражают его платежеспособность и ликвидность.

Управленческая составляющая реструктуризации характеризуется сложностью и неоднозначностью оценок, а также связана с формированием программы подготовки и переподготовки персонала, основанную на предполагаемом изменении организационной структуры, ее функциональном наполнении; усовершенствовании характеристик менеджмента, инновационной и маркетинговой ориентации.

Технико-технологическая составляющая направлена на осуществление расширенного воспроизводства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, усовершенствования технологической политики для формирования конкурентоспособного производства продукции высокого качества.

В целом формирование предприятием оптимальных масштабов деятельности за счет внедрения процесса реструктуризации тесно связаны с уровнем динамической и эффективности реализации соответствующего процесса. Так высокий уровень динамической процесса реструктуризации позволяет предприятию достичь качественно нового уровня функционирования, для которого характерным является достаточный уровень стойкости, конкурентоспособности и результативности деятельности. При этом эффективность процесса реструктуризации отображает полученный предприятием конечный результат в сравнении с понесенными расходами на реализацию соответствующих превращений.

Использование стимулирующей реструктуризации позволит ликвидировать социально-экономические диспропорции как между видами деятельности предприятия, так и выполняемых функций по количеству и наполненности содержанием; не допустить конфликты в коллективе при осуществлении изменений, повысить оплату труда работников, сформировать

перспективные конкурентные позиции, обеспечивающие сбалансированное пространственное развитие предприятия.

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Арефьева Е.В., Прохорова В.В.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия*

*г. Харьков, Украина*

Отечественные предприятия часто не отвечают требованиям рыночной экономики не только из-за изношенности своего оборудования, но и по многим другим показателям: все ощутимее становится старение основных фондов, промышленность нуждается в новых технологиях, совершенных механизмов организации производства и управления, а модернизация и техническое переоснащение требуют значительных инвестиционных вливаний. Все это обуславливает необходимость привлечения инвестиций и тщательного анализа практического опыта разработки эффективного механизма управления инвестиционными проектами с целью разработки перспективных направлений развития комплексного управления инвестиционной деятельностью в стране. Обобщающим показателем успешности инвестиционного развития и эффективности применения комплексной программы интегрированных коммуникаций промышленного предприятия с внешней средой является уровень привлекательности его имиджа.

Проведенные исследования промышленных предприятий доказали, что такая оценка должна учитывать состояние использования всех видов экономических ресурсов промышленного предприятия [1], и не только финансовых. Поэтому в процессе подготовки информации для определенной группы инвесторов необходимо ставить информационный упор именно на той характеристике вида ресурсов, которая интересует инвестора больше. Обобщая мотивы поведения инвесторов, можно выделить самые распространенные цели инвестирования и поставить им в соответствие группы показателей в информационных сообщениях, которые должны играть ведущую роль при решении вопроса о вложении средств (табл. 1).

Таблица 1

**Соответствие целей и групп показателей в информационных сообщениях**

Цели	Группы показателей
Максимальная прибыль в краткосрочном периоде	рентабельности, ликвидности
Долгосрочная постоянная умеренная прибыль	оборачиваемости, рентабельности, автономии, использования основных фондов, материальных ресурсов
Минимизация инвестиционного риска	маневренности, автономии, ликвидности, риска
Доходность при быстром выходе из бизнеса	рентабельности, ликвидности, имущественного положения
Социальная безопасность	использования трудовых ресурсов, рентабельности
Экологическая безопасность	использования материальных и трудовых ресурсов, рентабельности, имущественного положения

Главной проблемой на сегодня для большинства промышленных предприятий по инвестированию является приобретение или поддержка привлекательного инвестиционного имиджа, который в отличие от репутации, можно создать достаточно быстро, что приобретает особую значимость в быстро изменяющейся среде.

Базой имиджа являются социально-экономические стереотипы, на основе которых формируется массовое осознание. Для того чтобы активизировать потенциальных инвесторов средствами имиджа, необходимо сформировать у них положительные стереотипы относительно положения и поведения предприятия на рынке.

Важно подчеркнуть значимость привлекательного имиджа не только для взаимодействия с внешней, но и с внутренней средой, то есть персоналом и владельцами. В этом случае имидж будет направлять попытки и действия владельцев к повышению производительности труда, сплоченности работников, появления в них чувства непосредственной причастности к успехам промышленного предприятия, безопасности за свое будущее, а также и вложение средств, в случае проведения акционирования.

Поскольку имидж является комплексным понятием, для его практического применения необходимо: определить основные черты, принципы формирования, условия успешности использования, усовершенствовать классификацию по весомым признакам. Основные предлагаемые классификационные признаки инвестиционного имиджа приведены на рис. 1.

В процессе формирования и поддержания своего имиджа промышленному предприятию целесообразно придерживаться следующих принципов: сближение интересов предприятия и инвесторов, отличия от других, прозрачности, историзма, реализации возможностей и способностей первых руководителей, информационной паузы, взвешенности во время общения с представителями средств массовой информации, дозирования интригующей информации.

Основными документами, которые должны сопровождать и обосновывать работу по формированию имиджа, является смета и график коммуникационной активности. Важно подчеркнуть, что информационные сообщения необходимо строить на основе рационального соотношения между положительной и отрицательной информации о промышленном предприятии, которые должны находиться в пропорции: 60 % - позитивной и 40 % негативной [2]. Тогда у представителей внешней среды сложится реальное представление о промышленном предприятии и уровень их доверия к его деятельности будет достаточно высоким. Кроме того, важно подчеркнуть, что в сообщениях по формированию привлекательного инвестиционного имиджа обязательно необходимо:

сбалансировать интересы промышленного предприятия и инвесторов, (возможности первого и ожидания вторых);

важность промышленного предприятия (необходимость проведения изменений в обществе и его позиция в этих процессах).

Основным условием успеха процесса формирования привлекательного имиджа является инвестиционная прозрачность предприятия, которая заключается в открытии им информации относительно особенностей своего функционирования в тех аспектах, которые в большей степени интересуют или могут заинтересовать потенциальных инвесторов, то есть в коммерческом, финансовом и управленческом. Но инвестиционная прозрачность содержит в себе диалектическое противоречие. С одной стороны, быть прозрачным невыгодно, потому что представленной информации могут воспользоваться конкуренты. С другой стороны, инвестиционная прозрачность поможет привлечь стратегических партнеров, привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы, доказать высокий уровень профессионализма управления. Подводя итоги, можно констатировать, что информационная открытость не только формирует, но и защищает имидж предприятия.

Поскольку инвестиционная прозрачность является многоаспектным понятием и на нее влияют следующие основные факторы, как этап жизненного цикла предприятия, вид общеэкономической и инвестиционной стратегии, реализуемый уровень конкуренции в отрасли, ее необходимо классифицировать по определенным признакам, которыми являются: направленность; содержательность и полнота информационных сообщений.

По направленности инвестиционная прозрачность может быть: внутренней и внешней.

По содержанию прозрачность целесообразно разделить на:

финансовую, включающую информацию о данных финансовой и бухгалтерской отчетности, финансовые отношения с владельцами, результаты проведенного аналитического исследования относительно денежного и имущественного состояния предприятия и данные об эффективности освоения инвестиционных вложений;

управленческую, которая предусматривает миссию предприятия, общеэкономическую и инвестиционную стратегии, результаты управленческого учета, построение организационной структуры с особенностями прав и обязанностей отдельных подразделений, направленность и наполненность внутренних и внешних информационных потоков;

коммерческую, заключающуюся в предоставлении информации о взаимоотношениях с наиболее крупными и влиятельными партнерами, положение на внутреннем и внешнем рынках, качество продукции и услуг, степень их обновления.

За полнотой информационных сообщений прозрачность следует рассматривать как:

полную, согласно которой освещается вся приведенная информация финансового, управленческого и коммерческого содержания;

неполное, которую также целесообразно разделить на:

частичную (ограничивает информационные сообщения о финансовом и имущественном состоянии предприятия и содержит информацию об эффективности использования привлеченных и собственных инвестиционных ресурсов и практически не ограничивает информации по управленческой и коммерческой прозрачности);

ограниченную (во внешнюю среду будут передаваться только определенные адресные сообщения финансового, управленческого и коммерческого характера).

Предложенная классификация инвестиционной прозрачности позволит менеджерам и владельцам промышленных предприятий дифференцированно подходить к разглашению информации о его работе, опираясь на объективные обстоятельства и не раскрывая предпринимательской тайны в соответствии с законодательством и интересами бизнеса.

Таким образом, инвестиционный имидж предприятия основывается на инвестиционной прозрачности и ее составляющих, приведенных в табл. 2.

*Таблица 2*

**Виды и составляющие инвестиционной прозрачности  
промышленных предприятий**

Составляющие прозрачности	Виды прозрачности
Качество продукции и услуг	Коммерческая
Обновление ассортимента и номенклатуры продукции и услуг	
Положение на внутреннем рынке	
Положение на внешнем рынке	

Ведомость партнеров по бизнесу	
Внутренние инвестиции в развитие бизнеса	Финансовая
Внешние инвестиции в развитие бизнеса	
Финансовое состояние	
Имущественном состоянии	
Профессионализм менеджеров	Управленческая
Лидерство в области	

Поскольку инвестиционная прозрачность является доминантой привлекательного имиджа, для того, чтобы определить его качественную характеристику и динамику, необходимо осуществлять постоянный мониторинг внутренней и внешней среды. С этой целью с помощью экспертных методов целесообразно рассчитывать уровень достигнутого имиджа (Р) и идентифицировать его качественный признак.

С этой целью эксперты каждой составляющей присвоить оценку в баллах от 0 до 5, в зависимости от ее присущих конкретному промышленному предприятию. Рассчитав показатель уровня имиджа, можно поставить ему в соответствие определенным качественным признаком и определить его вид (табл. 3.).

Таблица 3

Интервалы уровня имиджа, его качественное значение и вид

Интервал уровня имиджа	Качественное значение уровня имиджа	Вид имиджа
$4 < P \leq 5$	высокий	позитивный (привлекательный)
$3 < P \leq 4$	хороший	
$2 < P \leq 3$	удовлетворительный	
$1 < P \leq 2$	низкий	границный
$0 < P \leq 1$	плохой	негативный

Каждый признак составляющих прозрачности эксперты должны оценить в баллах: 5, если она отлично оказывается на деятельности промышленного предприятия, 4 - хорошо, 3 - удовлетворительно, 2 - ниже среднего, 1 - плохо, 0 - совсем не обнаруживается.

На основе предложенного подхода для промышленных предприятий, реализующих инвестиционные проекты, были проведены исследования по оценке их инвестиционного имиджа. К оценке были привлечены 10 экспертов - ведущие специалисты и ученые в этой области, которые определили значимость каждой составляющей инвестиционной прозрачности и оценили по качественным признакам в баллах уровень инвестиционно - привлекательного имиджа. В работе по результатам экспертного опроса были рассчитаны коэффициент конкордации (W) и критерий Пирсона (X<sup>2</sup>). Значение коэффициента конкордации составляет 0,3568, что свидетельствует о неслучайности ответов экспертов, а критерия Пирсона - 78,855. Его расчетное



значение больше табличного (18,3) с вероятностью доверия 95 %, что подтверждает вывод о согласованности ответов экспертов..

Результаты оценок экспертов позволяют сделать вывод , что наибольшее влияние на позитивность и привлекательность инвестиционного имиджа предприятия имеет качество его продукции , профессионализм менеджеров , положения (лидерство) предприятия в отрасли и его финансовое состояние.

Целесообразно рассчитать среднее значение составляющей по каждому виду прозрачности (табл. 4).

Таблица 4

**Количественные характеристики видов инвестиционной прозрачности**

Вид инвестиционной прозрачности	Суммарное значение коэффициентов составляющих прозрачности	Среднее значение по видам прозрачности
Коммерческая	0,455	0,091
Финансовая	0,308	0,077
Управленческая	0,237	0,1185

Таким образом, метод экспертной оценки показал, что наибольшее влияние на процесс формирования и поддержания привлекательности инвестиционного имиджа промышленных предприятий в соответствии со средним значением составляющих имеет прозрачность по управлению (0,1185), на втором месте - коммерческая (0,091) и на третьем - финансовая (0,077).

Полученные результаты позволяют сделать следующий вывод: для того чтобы промышленное предприятие имело во внешней среде положительный инвестиционный имидж, ему нужно уделять значительное внимание , прежде всего, совершенствованию управления бизнес-процессами вообще и инвестиционным частности. Несмотря на то, что субъекты внешней среды, как правило, интересуются финансовым состоянием предприятий, с позиций имиджа он является не преобладающим, а дополнительным аргументом. Исследования доказали, что для профессионалов инвестиционного рынка важным условием положительного отношения к предприятию и высокой вероятности налаживания с ним сотрудничества является его возможность эффективно управлять имеющимся ресурсным потенциалом, успешно осуществлять коммерческую деятельность на рынке и иметь устоявшееся финансовое и имущественное положение.

**Список литературы**

1. Арефьева О.В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг / О.В. Ареф'єва, С.В. Зарубаний // Актуальні проблеми економіки. - 2008.- №6 (84).- с. 302.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП «Итем» Лтд, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.

3. Воронкова А. Э. Современные технологии управления промышленным предприятием : [монография] / [А. Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Рамазанов, Л.Е. Хлапенков] – К. : Либра, 2007. – 256 с.

4. Половинкина А.И. Инновационно–инвестиционная деятельность предприятий как фактор повышения конкурентоспособности / А.И. Половинкина // Экономика Крыма. – Симферополь: ТНУ им. В.И. Вернадского, 2006. – № 17.– С.46-49.

5. Прохорова В. В. Теоретико-методологические основы инновационного развития и общие предпосылки управленческих инноваций в современной экономике / В. В. Прохорова // Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів : моногр. — Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2010. — С. 222—231.

## **СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ, ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ В ДОСТИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ**

*Атаманова О.В.*

*Брянский государственный технический университет,*

*Г. Брянск, Россия*

На современном этапе развития рыночной экономики проблема экономической безопасности является предметом всестороннего анализа и изучения широкого круга исследователей. При этом первостепенное значение уделяется экономической безопасности не только на уровне государства и региона, но и на уровне хозяйствующих субъектов. В настоящее время решение задач в области обеспечения экономической безопасности является жизненно важным для всех хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности и видов деятельности. Решение данного рода проблем проводится с целью обеспечения нормального, устойчивого функционирования предприятий всех отраслей промышленности в условиях нестабильности как внутренней, так и внешней среды.

Впервые проблема обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации была затронута в 1992 году с принятием закона РФ «О безопасности» № 2446–1. Согласно данному закону безопасность – это «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [[www.svg.gov.ru](http://www.svg.gov.ru)].

В дальнейшем был принят Указ Президента Российской Федерации от 3 июня 1992 года №547 «Об образовании Совета Безопасности Российской Федерации» [[www.businesspravo.ru](http://www.businesspravo.ru)]. На основании представленных документов Совет Безопасности Российской Федерации – это конституционный орган, который осуществляет работу по обеспечению национальной безопасности страны. В качестве рабочих органов Совета Безопасности РФ были образованы межведомственные комиссии по различным направлениям национальной

безопасности, в том числе по экономической, информационной, конституционной, экологической и других видам безопасностей [www.svr.gov.ru]. Значительную роль в целях обеспечения экономической безопасности сыграл Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации». В этом документе было отражено, что стратегия экономической безопасности РФ представляет собой неотъемлемую часть национальной безопасности государства, и без обеспечения экономической безопасности нельзя достичь защищенности важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз [www.referent.ru].

В настоящий момент времени в научных кругах существует несколько подходов к определению понятия экономическая безопасность. В целях анализа специфических особенностей разнообразных трактовок понятия экономической безопасности рассмотрим терминологию данной категории, которые сформулированы ведущими учеными представленной области исследования. Классификация термина экономической безопасности, а также предложенная нами формулировка данной категории представлена в таблице 1.

Таблица 1

### Классификация понятий категории экономическая безопасность

Автор	Сущность категории экономическая безопасность	Важный аспект
Л.И. Абалкин	«Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и в котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [Абалкин, 1994, с. 5].	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ динамическое развитие;</li> <li>✓ эффективное решение социальных задач;</li> <li>✓ экономическая независимость.</li> </ul>
С.А. Афонцев	Экономическая безопасность – устойчивость национальной экономической системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического или политического происхождения, проявившихся в ее способности нейтрализовать потенциальные источники негативных шоков и минимизировать ущерб, связанный с реально произошедшими шоками [Афонцев, 2002, с. 30].	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ устойчивость экономической системы к шокам разного происхождения;</li> <li>✓ нейтрализация источников негативных шоков;</li> <li>✓ минимизация ущерба от негативных шоков.</li> </ul>
В. Паньков	Экономическая безопасность – «это такое состояние национальной экономики, которая характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу существования государства» [Паньков, 1992, с. 5].	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ устойчивость;</li> <li>✓ восприимчивость к воздействию любых негативных факторов.</li> </ul>

А. Колосов	По его мнению, «безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения, в частности, его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержания в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения» [Колосов 2001, 10].	✓ поддержание уровня экономического развития;
В.К. Сенчагов	«Сущность экономической безопасности можно определить как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [Экономическая безопасность России, 2005, с. 72].	✓ гарантия защиты интересов населения; ✓ социальное развитие страны; ✓ оборотный потенциал.
Автор	Экономическую безопасность Российской Федерации целесообразно рассматривать как важнейший элемент национальной безопасности государства, который представляет собой такое состояние экономической системы государства, позволяющее ей своевременно противостоять как внутренним, так и внешним дестабилизирующим факторам, с целью обеспечения независимости национальной экономики России в целом, ее способности к эффективному и динамическому развитию.	элемент национальной безопасности; состояние экономической системы; устойчивость к дестабилизирующим факторам; независимость, эффективность, динамичность развития.

В ряде экономических исследований, посвященных проблеме изучения экономической безопасности, рассматриваются такие понятия, как внешние и внутренние угрозы [Богомолов, 2009, Сенчагов, 2005], эндогенные и экзогенные шоки экономического и политического происхождения [Афонцев, 2002], деструктивные факторы, включающие несколько ступеней: появление зоны риска, вызов, опасность, угроза [Грунин, 2002], суть которых сводится к нанесению ущерба экономической системе. В предложенном нами определении данные категории обозначены как дестабилизирующие факторы, нарушающие существующее состояние экономической системы и приводящие, с одной стороны, к разрушению экономической системы, а с другой – дающие возможность (создающие условия) выйти на новый более качественный уровень развития.

Одной из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности является обнаружение и устранение дестабилизирующих факторов. В целях защиты экономической безопасности Российской Федерации создается механизм ее обеспечения. При этом главным условием является выбор критериев экономической безопасности, позволяющих оценивать ее

уровень с помощью индикаторов-показателей. Центр финансово-банковских исследований Института экономики РАН предложил из всего множества существующих показателей в целях анализа экономической безопасности использовать 150 показателей. Данные индикаторы имеют соответствующие пороговые значения, выход за пределы которых грозит наступлению негативных последствий. Вместе с тем, целесообразно выделять индикаторы, отражающие критические значения, выход за пределы которых грозит наступлению негативных последствий, и использовать их как пороговые значения экономической безопасности. Существует три области значений каждого из показателей экономической безопасности: безопасная зона – характеризуется стабильной тенденцией развития; предкризисное состояние (зона угрозы) – наблюдается снижение стабильности системы в результате наступления предкризисного положения вследствие увеличения негативных факторов; опасная зона – характеризуется значительным снижением устойчивости и стабильности системы, иначе говоря, это критическая область, которая приводит к кризису.

Важное значение имеют границы между всеми тремя зонами. Иначе говоря, необходимо знать, какое количественное значение какого-либо индикатора экономической безопасности отражает, что государство теряет устойчивость и оказывается в опасной (недопустимой) зоне. В качестве таких количественных значений выступают пороговые значения экономической безопасности.

В 90-х гг. экономистом С.Ю. Глазьевым впервые был подготовлен комплекс индикаторов экономической безопасности, который был одобрен экспертами Совета Безопасности РФ в 1996 году. Данный перечень получил широкое распространение и включал 22 показателя, с помощью которых, с точки зрения С.Ю. Глазьева, можно охарактеризовать состояние экономической безопасности государства. Согласно его методике, Россия не является экономически безопасной страной, поскольку в основном не удовлетворяет пороговым значениям показателей экономической безопасности [Глазьев, 1997, с. 3-19]. С точки зрения А. Илларионова, показатели, предложенные С.Ю. Глазьевым, не отражают состояние экономической безопасности и не могут быть использованы для анализа проблем экономической безопасности ни с теоретической, ни с практической точки зрения. Он считает, что «важнейшим фактором, в значительной степени предопределяющим многие экономические и социальные характеристики страны, является уровень ее экономического развития, определяемый, как правило, величиной производимого валового внутреннего продукта на душу населения» [Илларионов, 1998, с. 49]. Согласно В. К. Сенчагову, из более чем тысячи существующих индикаторов, используемых в целях анализа и прогноза угроз экономической безопасности, целесообразно использовать только 19 индикаторов (объем ВВП, сбор зерна, расходы на оборону и гражданскую науку, уровень безработицы, уровень инфляции, дефицит федерального бюджета и т.д.), отражающие, по его мнению, наиболее важные сферы

экономической безопасности в реальном и финансовом секторах экономики, а также в социальной сфере [Экономическая безопасность России, 2005, с. 90].

Центр финансово-банковских исследований Института экономики РАН в начале 2000 г. предложил использовать 4 группы пороговых значений экономической безопасности: Макроэкономические показатели (утверждаются на уровне Правительства и характеризуют принципиально важные направления национальных интересов); пороговые значения (утверждаются Минэкономразвития РФ и раскрывают и дополняют принципиально важные направления национальных интересов); пороговые значения (утверждаются на функциональном и отраслевом уровне соответствующими министерствами); пороговые значения – характеризуют экономическую безопасность регионов [Экономическая безопасность России, 2005]. В экономической литературе выделяют следующие виды экономической безопасности: финансовая, информационная, продовольственная, экологическая, кадровая и т.д.

Продовольственная безопасность является одной из главных составляющих экономической и национальной безопасности страны. Продовольственная безопасность является одной из наиболее важных проблем, поскольку в настоящее время в России наблюдается снижение объемов производства и потребления продуктов питания, при отсутствии дефицита продовольственных товаров, а также снижение качества продуктов питания при постоянном увеличении цен.

Согласно закону, принятому Госдумой РФ от 10 декабря 1997 года «О продовольственной безопасности Российской Федерации», продовольственная безопасность – «это обеспеченное соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями состояние экономики страны и ее агропромышленного комплекса, позволяющее удовлетворять, не снижая государственного продовольственного резерва, вне зависимости от внешних и внутренних условий, потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами питания» [www.rscri.ru]. При этом в Законе рассматривается еще одно понятие как продовольственная независимость, под которой понимается «условие обеспечения продовольственной безопасности, при котором в случае прекращения поставок продуктов питания из-за рубежа не возникает чрезвычайной ситуации» [www.rscri.ru].

Безопасность продовольствия связана с употреблением населением качественной и экологически чистой продукции. Население страны должно ежедневно употреблять биологически полноценную продукцию (сочетание в продуктах питания необходимого количества белков, жиров и углеводов) с установленным среднесуточным уровнем калорийности, который по медицинским нормам должен составлять 3000 Ккал на человека. В «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» в целях оценки продовольственной безопасности в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка соответствующих

продуктов, который имеет пороговые значения по основным видам продовольствия [www.mcx.ru].

На рис. 1 представлены пороговые значения по основным видам продукции.

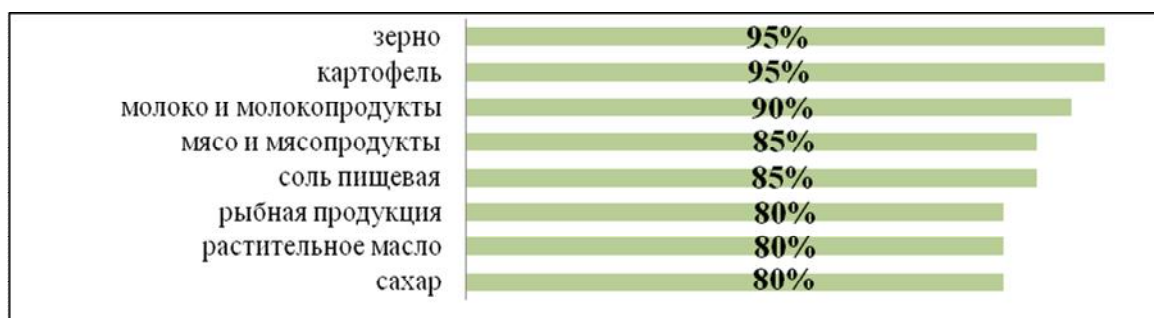


Рис.1 Пороговые значения по основным видам продукции

Одной из наиболее острых проблем в условиях современной реальности являются проблемы обеспечения экологически чистой окружающей природной среды.

Согласно Закону РФ «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 года № 7 (с изменениями, внесенными Федеральным законом от 7 декабря 2011 года № 417) экологическая безопасность – «состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий» [www.garant.ru]. В настоящее время окружающая природная среда находится в неблагоприятном состоянии. Экологическая ситуация РФ характеризуется высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха и водной среды вредными веществами, деградацией сельскохозяйственных угодий (загрязнение тяжелыми металлами, радионуклидами и т.д.). Особенно огромный экологический ущерб окружающей среде РФ принесла крупная авария в 1986 году на Чернобыльской АЭС на Украине. Радиоактивно загрязненные воздушные массы распространились по территориям Украины, Белоруссии и России. В результате неблагоприятной экологической обстановки многие продукты питания, потребляемые российским населением, не соответствуют санитарно-гигиеническим стандартам. Это в свою очередь вызывает серьезную опасность для здоровья человека, ведет к возникновению ряда экологически обусловленных заболеваний, приводит к сокращению продолжительности жизни населения страны. В связи с увеличением антропогенного воздействия на окружающую среду и возникновением реальной угрозы экологического кризиса возникает необходимость проведения мониторинга с целью стабилизации и улучшения экологической обстановки страны. Экологический мониторинг должен включать: систему наблюдений за состоянием окружающей среды и факторами, воздействующими на нее; оценку текущего и прогноз будущего состояния окружающей среды, а также оценку прогнозируемого состояния окружающей природной среды. При этом данный

мониторинг должен обязательно проводиться на глобальном, национальном, региональном и локальном уровнях.

Финансовая безопасность является одним из элементов экономической и национальной безопасности государства, однако, в научной литературе такое понятие как финансовая безопасность практически не определена. В.К. Сенчагов в решении данной проблемы дает следующее определение этой категории: «финансовая безопасность – это обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере» [Экономическая безопасность России 2005, 312]. При этом бюджетная система занимает центральное место в финансовой системе страны. Поскольку с помощью бюджетной системы формируются фонды денежных средств соответствующих административно-территориальных и государственных образований. Для выполнения внутренних и внешних обязательств финансовая система страны должна обеспечивать ее достаточным уровнем финансовых средств, при этом финансовая система государства должна обладать определенным запасом прочности с целью своевременного реагирования государства на возникновение чрезвычайных ситуаций, тех или иных угроз. В современных реалиях с целью обеспечения финансовой безопасности возникает необходимость создания и реализации стратегии финансовой безопасности страны, которая направлена на решение задач по созданию условий, обеспечивающих финансовую стабильность государства, возможность его оздоровления и возобновления экономического роста, сохранению целостности финансовой системы страны, устранению и нейтрализации угроз и негативных факторов.

Важными направлениями экономической безопасности государства являются инвестиционная и инновационная безопасность. Инвестиционная безопасность страны является одним из элементов экономической безопасности, направленная на формирование и создание благоприятных условий для обновления и расширенного воспроизводства основного капитала, а также формирующая мероприятия по предотвращению и устранению инвестиционных рисков, под которыми понимается возможность потери инвестиций и дохода от них. В нашей стране наблюдается тенденция увеличения инвестиционных рисков, ухудшение инвестиционного климата, снижение источников инвестиций, иначе говоря, на протяжении последних лет происходит сокращение инвестиционной активности страны, что в свою очередь приводит к возникновению экономических угроз и снижению экономической безопасности страны. В связи с этим, в целях восстановления и создания надежного инвестиционного потенциала, для обеспечения устойчивого экономического развития и экономической безопасности страны в



целом, возникает необходимость разработки и создание государственной инвестиционной политики на долгосрочную перспективу.

В современных условиях особенно актуальными становятся проблемы по активизации инновационной деятельности и формированию инновационной экономики страны, направленной на формирование наукоемких товаров и услуг, предполагающей государственную политику, направленную на стимулирование и поддержку перспективных инноваций. В рамках инновационной безопасности необходимо акцентировать внимание на обеспечение государственной защиты научных разработок и интеллектуального человеческого капитала в научно-инновационной деятельности. Без перехода на инновационный путь развития российская экономика будет обречена на неизбежный спад. Успешно реализованная инвестиционная и инновационная политика позволит не только повысить уровень конкурентоспособности нашей страны, но и занять доминирующие позиции в мировой экономике.

Энергетическая и минерально-сырьевая безопасность являются одними из важнейших составляющих экономической безопасности государства. Энергетическая безопасность представляет собой бесперебойное и надежное обеспечение топливно-энергетическими ресурсами населения нашей страны, промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.д. При этом энергетическая политика страны должна быть направлена на применение энергосберегающих технологий и соблюдение экологической безопасности регионов и государства в целом. Минерально-сырьевая безопасность рассматривает вопросы, касающиеся состояния и развития минерально-сырьевой базы государства. Российская Федерация располагает крупнейшим минерально-сырьевым потенциалом и занимает доминирующее положение в мире по запасам различного рода полезных ископаемых. Однако в настоящее время в рамках минерально-сырьевой безопасности нашей страны встают вопросы, касающиеся воссоздания запасов минерального сырья, восстановления горного сектора экономики, а также рационального и эффективного использования минерально-сырьевых ресурсов с ориентацией на будущее поколение нашей страны. С учетом выше сказанного необходима разработка и реализация минерально-сырьевой государственной политики Российской Федерации, направленной на решение выше изложенных проблем. Итак, в целях обеспечения экономической безопасности России в топливно-энергетической и минерально-сырьевой сферах государство должно осуществлять обоснованную и продуманную стратегию ресурсосбережения.

Таким образом, изучив и рассмотрев основные подходы к понятию экономической безопасности и предложив свою собственное понимание данной категории, проанализировав существующие в настоящее время дестабилизирующие факторы, а также выделив ее основные элементы как системы, экономическую безопасность можно представить, как многогранную категорию, при этом каждый элемент экономической безопасности должен быть достигнут на всех уровнях управления, и только в этом случае будет

обеспечена экономическая безопасность государства, а, следовательно, и национальная безопасность страны.

### **Список литературы**

- 1 Федеральный закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2446–1 «О безопасности» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.svr.gov.ru](http://www.svr.gov.ru)
- 2 Указ Президента РФ от 3 июня 1992 года №547 «Об образовании Совета Безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.businesspravo.ru](http://www.businesspravo.ru)
- 3 Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.referent.ru](http://www.referent.ru)
- 4 Федеральный закон РФ от 10 декабря 1997 года «О продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.pcrf.ru](http://www.pcrf.ru)
- 5 Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.mcx.ru](http://www.mcx.ru)
- 6 Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражения // Вопросы экономики. - 1994. - № 12. - С. 5-29.
- 7 Фонцев С.А. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - № 10. - С. 30-39.
- 8 Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. - 1997. - № 1. - С. 3- 19.
- 9 Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности / А.И. Илларионов // Вопросы экономики. - 1998. - № 10. - С. 35-57.
- 10 Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект // Внешнеэкономические связи. 1992.-Вып.8.-С.5-18.
- 11 Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем. М.: РАГС, 2001. - 314 с.
- 12 Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. - 2-е изд. М.: Дело, 2010. - 896 с.

## **АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Ашмарина Т.И.*

*Московский государственный агроинженерный университет*

*г. Москва, Россия.*

Природа всегда жестоко мстила человеку за варварскую эксплуатацию среды его обитания. Жертвами недалекновидного отношения к окружающему миру стали многие цивилизации. Древние шумеры канули в Лету после того,

как засолили низовья Тигра и Евфрата в результате чрезмерного орошения земель. Это был один из первых экологических кризисов на нашей планете задолго до того, как ученые ввели в оборот термин «экология».

С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность агроэкосистем от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Деграция земельных ресурсов, загрязнение окружающей среды и утрата биологического разнообразия сокращают способность агроэкосистем к самовосстановлению.

Устойчивое экологическое равновесие включает:

- ✓ - стабильное и сбалансированное природопользование;
- ✓ - воспроизводство природных ресурсов для настоящих и будущих поколений.

Экологическую устойчивость характеризуют такие показатели:

- ✓ площадь сельскохозяйственным земель с высокой техногенной нагрузкой.
- ✓ земли, подверженные эрозии почвы.
- ✓ площадь кислых, заболоченных земель.
- ✓ площадь необрабатываемых земель.

Специалисты ООН выделили главные опасности, нависшие над сельским хозяйством основных регионов Земли [2]:

- ✓ Европа – промышленное загрязнение земель, уничтожение лесов;
- ✓ Северная Америка – распространение монокультур;
- ✓ Юго-Западная Азия – перенаселение, перевыпас скота, угроза генофонду;
- ✓ Юго-Восточная Азия – гибель тропических лесов, «генетическая эрозия»;
- ✓ Южная Америка – расширение тропических лесов, исчезновение традиционных сортов культурных растений;
- ✓ Африка – перенаселение, уничтожение тропических лесов, перевыпас скота, опустынивание.

На смену проверенной веками схеме землепользования «земля – зерно – навоз – земля» пришла неестественная, изнурительная для почв схема: «земля – зерно – минеральные удобрения – зерно – больше минеральных удобрений». При этом культурные растения усваивают всего около 40% химических питательных веществ, содержащихся в удобрениях. Остальные же 60% вымываются из почвы и попадают в водоемы, загрязняя их [3].

Ежегодно в странах ЕС используется, по меньшей мере, 320 тыс. тонн пестицидов. Россия почти не производит собственные пестициды, а закупает их за рубежом, причем зачастую уже запрещенные в странах-производителях. Около 90% применяемых пестицидов оказываются в почве и водоемах.

Использование интенсивных технологий в сельском хозяйстве обострило проблемы водной и ветровой эрозии и привело к падению плодородия на обширных площадях земной поверхности. Во многих местах происходит

уплотнение верхнего слоя почвы, вызванное использованием мощной техники и приводящее к падению урожайности. Согласно данным доклада американского Института мировых ресурсов, деградация почв и их обеспеченности водой охватывает уже 16% мировых сельскохозяйственных площадей. Увеличение производства в значительной степени достигается за счет причинения вреда или даже разрушения сельскохозяйственных ресурсов. Мировая пашня теряет ежегодно около 26 млрд гумуса, что связано с чрезмерной распашкой особенно подверженных эрозии почв – на склонах холмов или в полуаридной зоне, применением тяжелой техники, химизацией, изменением севооборотов. Это означает, что нынешнее население Земли в экологическом смысле наращивает свое потребление продовольствия за счет будущих поколений [6].

Гораздо острее стоит проблема выбытия земель в развивающихся странах, у которых нет необходимых средств для борьбы с эрозией почв и использования почвосберегающих технологий. По прогнозу ФАО через 50 лет непригодными для сельского хозяйства станут 544 млн. га используемых сейчас земель в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Деградации подвержены не только пахотные земли, но и три четверти естественных пастбищ. За последнее столетие плодородие почв в Северной Америке снизилось на 85%, в Южной Америке и Азии – на 76%, в Африке – на 74%, в Европе – на 72%, в Австралии – на 55%. Как правило, такие процессы были вызваны масштабным применением минеральных удобрений.

В России по данным государственного учета земель в настоящее время 220,6 млн га сельскохозяйственных угодий, из которых 121,5 млн га – пашня. Около 190 млн га (85%) подвержены различным процессам деградации: водной и ветровой эрозии – 65 млн га, переувлажнению и заболачиванию – 23 млн га, засолению и с солонцовыми комплексами – 38 млн га, зарастанию кустарником и мелколесьем - 16 млн га, каменистые – 12 млн га, с кислыми почвами – 34 млн га, опустыненные в сильной степени – 10 млн га. В южных странах широко распространено засоление почв, вызванное интенсивным испарением, особенно в зонах орошаемого земледелия [4].

С орошением связано и обострение проблемы воды в этих странах, где 80% всей потребляемой воды идет на нужды сельского хозяйства. По прогнозам, в 2015 г. многие развивающиеся страны будут не в состоянии поддерживать нынешний уровень орошения. Чрезмерное выкачивание грунтовых вод во многих зернопроизводящих районах создает трудную или вообще неразрешимую проблему. Считается, что для производства 1 т зерна требуется около 1000 т воды. Уровень грунтовых вод в некоторых из основных зернопроизводящих зон Северного Китая падает со скоростью более полутора метров в год, а в Индии – в среднем от одного до более трех метров в год.

Обострение проблемы воды таит в себе и политическую угрозу, поскольку может привести к обострению конфликтов внутри стран и между государствами.

Важным фактором ухудшения природной среды стало массовое сведение лесов, особенно тропических. Выжигание и вырубка значительных площадей лесов для добычи ценной древесины, отопления и приготовления пищи, использования в сельском хозяйстве в виде пашни или пастбищ (в том числе под плантационные хозяйства) происходит в больших масштабах в Бразилии, в ряде стран Африки и в Юго-Восточной Азии. Отсюда большой ущерб природной среде во всем мире, поскольку зона тропических лесов – это легкие планеты.

Интенсификация сельскохозяйственного производства и выведение ряда высокоурожайных сортов пшеницы, риса, кукурузы, сои и других культур, сборы которых в результате «зеленой революции» при использовании всего технологического пакета (удобрений, пестицидов и современных систем обработки) увеличились в 2...3 раза, привели к замене ряда традиционных местных разновидностей высокоурожайными сортами. Это значительно уменьшило число разновидностей, используемых в земледелии и, в конечном счете, привело к падению биоразнообразия в сельском хозяйстве. Наступление индустриальных городов, сведение лесов, расширение сельскохозяйственных угодий и особенно применение высокотехнологичных систем земледелия, включая использование большого количества ядохимикатов и генетически модифицированных сортов привело к общему падению биоразнообразия в природе.

Ухудшение природных условий, загрязнение вод и земли промышленными и сельскохозяйственными предприятиями, широкое использование минеральных удобрений и ядохимикатов способствуют повышению содержания в продовольствии веществ, отрицательно сказывающихся на здоровье людей. По некоторым оценкам, от 60 до 80% всех заболеваний раком – прямой результат наличия химикатов в воздухе, воде и продуктах питания.

Дефицит микроэлементов в организме человека приводит к серьезным заболеваниям. Афористически это звучит в восточной мудрости: «Бог (жизнь) спит в минералах, просыпается в растениях, двигается в животных и думает в человеке» [3].

Минеральные удобрения не имеют отношения к регуляции плодородия почвы. Напротив, удобрения – симптом отсутствия плодородия почвы. Они питают растения за счет внешней энергии – как раствор в колбе. Самостоятельность почвы к воссозданию они не увеличивают, а уменьшают.

Вредное влияние минеральных удобрений проявляется при их проникновении в водные источники, накоплении в недопустимых дозах в растениях, фитотоксичному действию и нарушенные естественного круговорота элементов [1].

С одной стороны, металлы – микроэлементы, которые влияют на формирование урожая и качества продукции, являются важным компонентом почв, а из другой – избыточное поступление тяжелых металлов в биосферу в

результате сельскохозяйственной деятельности вызывает загрязнение почв и растений.

Следует заметить, что в отличие от атмосферы и гидросферы, где происходит самоочистка от тяжелых металлов, почва такой способностью не обладает, в результате чего, они стали основной средой, которая накапливает тяжелые металлы. Загрязнение почв тяжелыми металлами негативно влияет на микроорганизмы, нарушается передача вещества и энергии в органическом мире.

С экономической точки зрения мы соглашаемся с мнением О.Тарханова: «доход от удобрений – 40%, а самый минимальный убыток – около 300 %. Мы этого не видим, потому что считаем по-хитрому: купил на 100, прирост продал на 200, а другое – трава не расти! Так она и перестает расти. И почву спасти «разработанными методами» – полная утопия. Только на применение удобрений и извести, с момента их производства, тратится около 600 Мдж/га не возобновляемой энергии топлива, что в несколько раз больше, чем усваивается на гектаре энергии Солнца. А на спасение почвы ее нужно еще в несколько раз больше» [5].

Следовательно, мы десятилетиями вносим на поля массу энергии в виде минеральных удобрений, топлива, техники, труда, а производительность земель сельскохозяйственного назначения до конца XX в. снизилась в 1,5 раза, а продукция подорожала. Мы просто вычитали из поля прошлогоднюю энергию Солнца.

Трудно сказать, найдется ли в мире хоть одна достаточно крупная страна, которая сельскохозяйственной деятельностью не внесла бы свой «вклад» в ухудшение окружающей среды в каком-либо виде или форме. Обеспечение растущего населения средствами к существованию на сложившемся технологическом уровне неизбежно наносит ущерб окружающей среде и, следовательно, ведет к необратимым изменениям в природе. Человечество в некотором смысле живет не по средствам, образно говоря, не на проценты, а проедая основной капитал. Технологическое развитие, которое на протяжении всей обозримой истории было движимо стремлением к оптимизации производства, то есть к увеличению количества и повышению качества продуктов при сокращении затрат, ныне должно учитывать экологическую целесообразность (и безопасность).

Этот фактор приобретает все большее значение и становится решающим для человечества, если оно обладает желанием и волей, чтобы выжить в условиях продолжающегося роста населения и ограниченности природных ресурсов. Объединение усилий всех стран и создание единой системы и единой дисциплины природопользования на всей планете становится важнейшим условием сохранения и совершенствования нашей цивилизации. А это может быть достигнуто только путем создания единого мирового механизма сохранения и защиты природных ресурсов, возможно под эгидой ООН.

На национальных и международных форумах все более настойчиво звучит призыв к стабилизации как производства, прежде всего

сельскохозяйственного, так и населения на нынешнем или близком к нему уровне. В воззвании ученых к мировому общественному мнению подчеркивается, что Земля конечна. Конечны ее способность абсорбировать отходы и разрушительные стоки, обеспечивать продовольствием и энергией, содержать растущее число людей.

Исследование экологической проблемы имеет старые и наработанные традиции, начиная от Канта. Подавляющее большинство ученых пытается ответить на вопрос как улучшить ситуацию, не имея ответа на вопрос: что происходит? Собственно, мы подсознательно соглашаемся с тем «что происходит», интерпретируя отмеченные глобальные проблемы в экономическом и экологическом аспектах.

«Что происходит?» Ответ начинали искать Тюнен и Вебер, Вернадский и Подолинский, Руденко и Шевчук, Кузнецов и Ларуш. Главная причина глобального экологического кризиса заключается в коренном изменении человеком окружающей среды.

Экологический кризис – напряженное состояние взаимоотношений между человечеством и природой. При этом наблюдается несоответствие между производительными силами, производственными отношениями и ресурсно-экологическими возможностями биосферы. Данный кризис характеризуется не просто и не столько усилением воздействия человека на природу, но и резким увеличением влияния измененной людьми природы на общественное развитие.

Кризис не является кризисом в полном представлении, это вполне закономерный процесс, как результат предыдущей сельскохозяйственной деятельности человечества. И сейчас, исходя из цикличности временных параметров, пришла пора «итога». Пришла пора расплачиваться перед Временем и Природой, у которых случайностей или «кризисов» не бывает. Решение единственное, хотя крайне болезненное: чтобы выйти из кризиса необходимо менять сами принципы функционирования экономических и политических моделей. На Востоке с давних времен существует традиция о том, что «кризисы» это шанс для человека изменить жизнь.

Анализ устойчивого экологического развития сельского хозяйства дает основание сделать следующие неутешительные выводы:

- в экономической подсистеме господствует философия антропоцентризма;
- идеология защиты окружающей среды не сформирована;
- происходит массовое вторжение в аграрный сектор развивающихся стран крупных и сверхкрупных собственников, которые сельскохозяйственную деятельность ведут на принципах монокультуры и углеродоинтенсивности.

Пришло время переосмыслить наши подходы к тому, как мы выращиваем, распределяем и потребляем продукты питания.

### Список литературы

1. Вернадский В.И. Учение о переходе биосферы в ноосферу, его философское и общенаучное значение/ В.И. Вернадский.- М.: Философское общество СССР, 1990. - Т. 1. - 236 с.
2. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении/ Сост.: М. Китинг . – Женева: Центр «За наше общее будущее», 1993. – 70 с.
3. Реймерс Н. Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы). – М.: Россия молодая, 1994. – 367 с.
4. Сысоев А.М. Вороновская Е.В. Сельскохозяйственная деятельность в обеспечении устойчивого развития аграрного сектора экономики. / А.М. Сысоев, Е.В. Вороновская. – Спб.: г. Пушкино, 2012, - 260 с.
5. Тарханов О.В. Теоретическая экономия: Тупик классового подхода /О. В. Тарханов. - Москва: Экономика, 2003. – 350 с.
6. Bobylev S. Economic evaluation of environmental goods 5th International Conference on Ethics and Environmental Policies «Business Styles and Sustainable Development», Kyiv, April 2 – 6, 2003.

## **ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИЛИ СРЕДСТВО ЕЕ УСИЛЕНИЯ**

*Бездушная Ю.С.*

*ННЦ "Институт аграрной экономики"*

*г. Киев , Украина*

**Актуальность исследований.** Финансовая отчетность, как источник информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, с недавнего времени занимает в научных публикациях центральное место, как средство обеспечения финансовой безопасности компании.

Недостовверная финансовая отчетность является угрозой экономической безопасности не только отдельных предприятий, но и целых отраслей. С этим можно согласиться и яркий пример этому - отрасль сельского хозяйства Украины. Система учета и отчетности - определяющая при формировании государственной аграрной политики, так как на ее информации строится государственная статистика, используемая в государственном и отраслевом управлении. Из-за отсутствия единой отраслевой учетной политики, недостаточного внимания предприятий к организации учета, игнорирования правильного представления информации в отчетности государственная статистика декларирует показатели развития отрасли, не соответствующие действительности. На сегодня, ученые весьма настороженно обращают внимание на показатель рентабельности операционной деятельности сельскохозяйственных предприятий более 21 %, тогда как в целом по Украине данный показатель составляет 5%, например строительство декларирует убыточность - 0,7%. Негативными последствиями использования такой



информации в управлении является сокращение бюджетной поддержки аграрной отрасли, инициированная Министерством доходов и сборов налоговая реформа по сокращению фиксированного сельхозналога.

На уровне предприятия финансовая отчетность - основной источник информации о финансово-имущественном состоянии – характеризуется несоответствием действительности стоимостных оценок, применяемых при формировании отчетных показателей, что приводит к: занижению стоимости материальных активов; неотражению земельного банка; недооценки интеллектуальной собственности в балансе, отсутствию отработанных методических принципов оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции. Результатом является неполное представление информации об имущественном положении предприятий, неадекватное определение экономических показателей его деятельности (рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость).

**Анализ последних исследований и публикаций.** Указанные проблемы описаны в трудах Л.В. Гнилицкой [1], С.Ф. Голова [2], В.Н.Жука [3], Г.Г.Кирейцева [4], Н.М. Малюги [5], М.С.Пушкаря [6], И.А.Чалого [7] и других.

**Целью статьи** является обоснование роли финансовой отчетности в обеспечении финансовой безопасности предприятия и определение мер по оценке активов в отчетности, применение которых будет способствовать формированию достоверных показателей финансово-имущественного состояния предприятий.

**Результаты исследований.** Вопрос оценки активов в отчетности дискуссионный и дискуссия правомерна. Суть проблемы - наличие альтернативных вариантов оценки для целей учета - справедливой стоимости и себестоимости. Применение себестоимости является традиционным для предприятий Украины, справедливая стоимость имеет две «стороны медали» и обе имеют достаточно доказательное обоснование. С одной стороны справедливая стоимость во взаимосвязи с финансовой отчетностью повышает капитализацию предприятия в отчетности, улучшая его инвестиционную привлекательность. С другой – по показаниям ряда профессиональных источников, является причиной манипулирования, неправомерного занижения доходов для уменьшения налоговых обязательств, часто выступает средством безосновательного завышения показателей финансового состояния.

Исходя из наличия существенных аргументов как в пользу справедливой стоимости так и против, вопросы применения ее в учете на данный момент имеет глобальную значимость.

*Отчетность – средство манипулирования.* Л.В. Гнилицкая приводит результаты социологического опроса, по которому 80 % финансовых директоров ведущих компаний Украины осуществляли манипулирования данными, отраженными в отчетности [1, с.6].

Другие результаты исследований Фонда ITM приводит И. Чалый. В частности, на вопрос приходилось ли бухгалтеру сознательно манипулировать

методологией учета с целью достижения поставленных целей 19 % опрошенных ответили, что делают это часто, 61 % ответили, что занимаются этим иногда. На вопрос о том, на чьи запросы составлялись неточные отчеты 33% бухгалтеров указали – на запросы кредиторов, 50 % - государственных контролирующих органов, 17 % - владельцев компании [7].

Такие тенденции обусловили развитие креативного учета. Впервые эту категорию в Украине выделил М.С.Пушкарь, в монографии « Креативный учет (создание информации для менеджеров)» [6]. Ученый рассматривает это понятие как «творческий учет, который требует от учетных работников организации фактов и правил их группировки исходя из интересов менеджмента с целью получения знаний о новых объектах наблюдения» [6, с. 90]. Однако на практике, «творчество» во многих случаях является ничем иным как манипулированием показателями отчетности.

Ряд ученых, среди которых И.А. Панченко, С.Ф. Голов, Л.В. Гнилицкая, склоняются к мысли, что креативный учет - это угроза как для экономической безопасности предприятия, так и для экономики государства в целом. Кроме того, как отмечает С.Ф.Голов предоставления искаженной информации пользователям подрывает доверие общества к бухгалтерской профессии [2].

По свидетельствам отдельных источников [8] существует ряд случаев с экономической практики предприятий, когда завышение балансовой стоимости активов и обязательств из-за чрезмерного применения справедливой стоимости приводит к «раздуванию» баланса. Так, в балансе одной энергетической компании признаны обязательства по форвардным контрактам в сумме, более 200 млн руб., что составило около 20 % общего итога баланса. Там же были признаны дериваты справедливой стоимостью более 150 млн руб. Чистая прибыль другой крупной транспортной компании увеличился на 13% за счет восстановления ранее зарезервированных сумм под обесценение основных средств. Стоимость основных средств в отчетности не названного автором предприятия выросла на 19% за счет применения инфляционных поправок [8].

*Отчетность - средство усиления финансовой безопасности.* В ответ на критику политиков о том, что нормы бухгалтерского учета справедливой стоимости стали причиной рыночной нестабильности, Совет по международным стандартам финансовой отчетности пересмотрел правила учета справедливой стоимости. В 2013 году вступил в действие новый МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости», который определяет порядок применения в учете справедливой стоимости и приводит механизмы ее определения непосредственно субъектами хозяйствования.

В частности стандарт приводит новое определение понятия "справедливая стоимость" как цены, которая была бы получена при продаже актива или уплачена за передачу обязательства в обычной сделке между участниками рынка на дату оценки. Ключевыми постулатами стандарта является определение: единицы учета, что подлежит оценке (актив, обязательство или их группы), главного рынка для оценки, а при его отсутствии

- благоприятного; методики оценки справедливой стоимости; исходных данных для выбранной методики.

Применение справедливой стоимости в учете предприятий действительно вызывает ряд трудностей и не всегда возможно в силу объективных причин. Вместе с тем, мы выступаем за адекватную оценку активов в финансовой отчетности и адекватное отражение финансовых результатов. Ведь сегодня в ряде предприятий Украины, особенно сельскохозяйственных, основные средства, используемые в процессе производства, имеют нулевую стоимость в балансе и достаточно обоснованную цену на рынке. Следовательно, отсутствие их в балансе существенно занижает стоимость имущественного комплекса предприятия, отраженную в финансовой отчетности.

По проведенным нами расчетам переоценка основных средств одного из сельскохозяйственных предприятий Киевского региона обеспечила рост:

стоимости необоротных активов в 4,4 раза;

общей стоимости активов в 3,1 раза;

дополнительного капитала в 7,3 раза ;

собственного капитала в 5,6 раз ( табл. 1).

Таблица 1

Рост стоимости капитала сельскохозяйственного предприятия за счет дооценки основных средств \*

Показатель	До переоценки основных средств	После переоценки основных средств	Прирост , тыс.грн.	Прирост , %
Остаточная стоимость основных средств, тыс. грн.	9753	43003	33250	341
Всего активы, тыс. грн.	14708	45538	30830	210
Дополнительный капитал, тыс. грн.	4233	31084	26851	634
Собственный капитал, тыс. грн.	7754	43071	35317	455

\* Рассчитано на основе фактических данных сельскохозяйственного предприятия отрасли птицеводства (Киевская обл.).

Следовательно, отсутствие в отчетности стоимости тех основных средств, которые используются в операционной деятельности - недопустима, так как приводит к занижению затрат производства, в части их амортизации. Это в свою очередь приводит к завышению показателей доходности, рассчитываемых на уровне государственной статистики по данным той же отчетности. Адекватная переоценка материальных активов является средством защиты предприятия, в том числе от таких угроз финансовой безопасности как неправомерные государственные решения о сокращении бюджетной поддержки, отмене специальных режимов налогообложения. Ведь такие решения основываются в первую очередь на данных статистики.

**Выводы.** Недостоверная оценка активов в финансовой отчетности предприятия является угрозой его финансовой безопасности, так как способствует принятию необоснованных управленческих решений, как на уровне предприятия, так и на уровне отрасли и государства. В связи с этим, требует нормативного закрепления норма, согласно которой оценка активов в отчетности должна соответствовать его реальной стоимости с учетом износа и других факторов обесценения. Необходимо исключить возможность использования в производственном процессе основных средств, которые в балансе имеют нулевую стоимость. Так как это приводит к занижению издержек производства в части амортизации таких основных средств. Как результат – завышения показателей прибыльности, в частности рентабельности.

Вместе с тем, тезис о том, что любое благо имеет стоимость и должно отображаться в учетно-аналитической системе независимо от наличия фактов использования его в хозяйственной деятельности должно применяться с некоторым ограничением. Оцениваться и учитываться в учете должны только те объекты, которые субъект в состоянии контролировать, и результативно использовать в собственной деятельности.

Такое ограничение должно основываться на введении в теорию и практику учета принципа прагматизма и контроля стоимости в учетно-аналитическом процессе. Данный принцип исходит из того, что отражению в учете предприятия подлежат только те объекты, которые непосредственно используются им в хозяйственной деятельности и контролируемые на основе определения их стоимости.

Использование всех возможных учетно-финансовых механизмов по оценке и привлекательному представлению предприятия в его отчетности с учетом указанного ограничения, чрезвычайно важно в современных условиях усиления внимания международного сообщества к Украине, глобализации экономических и инвестиционных процессов. Их применение перспективно, требует разработки соответствующего методического обеспечения и дальнейшего широкого внедрения среди предприятий для обеспечения положительного общеэкономического эффекта.

### **Список литературы**

1. Гнилицкая Л.В. Манипулирование учетными данными – угроза экономической безопасности предприятия / Л.В. Гнилицкая // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. -№ 3(15). – С. 5-14.
2. Голов С.Ф. Креативний облік загроза професії та суспільству / Голов С.Ф. // Облік і аудит. – 2011. – №1. – С.31-42.
3. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / В.М. Жук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.
4. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г.Г. Кирейцев // Научный доклад на 6-ой Международной научной конференции «Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа : теоретико-методологическое

значение и направления дальнейшего развития», Житомир, 18–19 октября 2007 г. – Житомир : ЖГТУ, 2007. – 68 с.

5. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : монографія / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.

6. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-Бланш, 2006. – 334 с.

7. Чалий І. БуХХХоблік для дорослих МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки. / І. Чалий. – Х.: Фактор, 2011. – 400 с.

8. Шнейдман Л. Зачем нужны международные стандарты финансовой отчетности, Дополнениями. [Электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://www.intalev.ua/?id=9608>.

## **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ТАРГЕТ-КОСТИНГ В РАМКАХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ**

*Бобрышев А.Н.*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*г. Ставрополь, Россия*

В настоящее время все большее распространение в системе учетно-аналитического обеспечения деятельности предпринимательских структур различных отраслей и сфер экономической деятельности приобретают перспективные калькуляционные системы, призванные вырабатывать наиболее релевантную информацию для принятия управленческих решений тактического и стратегического характера.

Очевидно, что по мере усиления кризиса, механизмом которого является сокращение совокупного спроса в мировой экономике, подобные калькуляционные системы будут становиться все более востребованными в системе учетно-аналитического обеспечения деятельности экономических субъектов. Данный тезис объясняется тем фактом, что в отличие от реалий последних десятилетий, в ближайшие годы экономические субъекты большинства сфер экономической деятельности должны будут научиться работать на падающих рынках, когда получение прибыли будет возможно прежде всего за счет сокращения затрат на единицу продукции, а не за счет увеличения доли на рынке.

В этой связи ключевыми тезисами сущностной характеристики системы «таргет-костинг», позволяющей повысить степень эффективности управления бизнес-процессами экономического субъекта, за счет выстроенной системы стратегического управления затратами, являются:

1. Данная калькуляционная система ориентирована на получение целевого значения себестоимости, которое определяется рыночной ситуацией и

запросами конечных потребителей. В этой ситуации определение себестоимости будущей продукции начинается с установления цены на нее, которая как правило жестко задана рынком;

2. «Таргет-костинг», в системе управления экономическим субъектом, способствует усилению контрольных функций, реализуемых в процессе снижения затрат на производимую продукцию (работы, услуги), с целью достижения заданной рынком цены и получения желаемой собственниками величины прибыли;

3. Таргет-костинг определяет методологию учета затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов. На этапе производства продукции применяется идентичная по целям и задачам система «кайзен-костинг»;

4. Успешность применения системы во-многом зависит от эффективности маркетинговых исследований, ориентированных на выявление структуры спроса на производимую продукцию, идентификацию равновесной цены, а также описание основных требований покупателей к потребительским свойствам товара и требований к качеству;

5. «Таргет-костинг» и «кайзен-костинг» относятся к инструментам стратегического анализа и являются инструментом предпроизводственной оптимизации затрат в инновационных отраслях. Методологической основой для них является ориентация в большей степени на экзогенные рыночные факторы, что придает им более высокий адаптивный потенциал в меняющихся рыночных условиях;

6. В условиях, когда разработка нового продукта требует полноценного соблюдения целевой себестоимости и соответственно управления затратами на каждой из стадий производственного процесса, таргет-костинг стимулирует инновационную активность менеджеров, желающих не допустить перерасхода по отдельным статьям затрат и получить равенство между сметной и целевой величиной себестоимости;

7. Для данной системы характерна явственная конвергенция функций маркетинга и проектного менеджмента, что обеспечивает получение продукта, максимально отвечающего потребительским запросам покупателей и соответствующего установлению конкурентной цены. При этом вся деятельность координируется и контролируется для достижения величины целевой себестоимости, за счет построения соответствующей системы стратегического управленческого учета.

Одним из наиболее явственных преимуществ данной калькуляционной системы является возможность произведения оценки затрат до момента их фактической оплаты, то есть предварительно определить цену, по которой потребитель способен приобрести товар, платёжеспособность спроса на изделие, а также вероятность производства товара с заданными потребительскими свойствами с учетом такой цены. При этом в условиях увеличивающегося ассортимента ряда производимых товаров, когда управление конкурентными свойствами каждого товара в отдельности является

достаточно трудоемким процессом, требующим больших издержек, а жизненный цикл разработки продукции становится все более коротким, «таргет-костинг» в наибольшей степени проявляет свои преимущества в системе управления экономическими субъектами.

Следует отметить, что реализация такой перспективной калькуляционной системы как «таргет-костинг» имеет явные аналитические особенности на каждой из стадий ее применения. В конечном итоге релевантность вырабатываемой информации и успешность принимаемых управленческих решений будет определяться тем, как эффективно реализованы те или иные управленческие, организационные и информационно-аналитические действия на отдельных стадиях реализации системы «таргет-костинг».

Процесс реализации методики целевого учета затрат «таргет-костинг» можно представить в виде последовательного выполнения нескольких аналитических и организационно-управленческих блоков:

1. Ключевой целью первого блока аналитических и организационно-управленческих действий в рамках реализации данной системы является установление ожидаемой рыночной цены на проектируемую (модернизируемую) продукцию на основе маркетинговых исследований. При этом, в ходе исследования рынка предполагается реализация достаточно большого спектра действий напрямую не связанных с определением оптимальной величины затрат, но функционально и сущностно реализуемых именно на первом этапе внедрения данной системы. К таким аналитическим и управленческим действиям могут быть отнесены: оптимизация производственного процесса, прогноз инфляции на проектируемый период, определение загрузки производственных мощностей, анализ предпринимательского риска, прогнозирование величины платежеспособного спроса на проектируемую продукцию и др. На данном этапе необходимо произвести полное планирование инновации, которое заключается в изучении наиболее существенных рыночных факторов экзогенного характера, которые могут повлиять на порядок установления целевой себестоимости, которая в свою очередь складывается из величины целевой цены за минусом целевой прибыли, планируемой к получению высшим управленческим персоналом и собственниками экономического субъекта. Более детальный перечень процедур по каждому блоку аналитических и организационно-управленческих действий приведен в таблице 1.

2. В рамках второго блока аналитических и организационно-управленческих действий предполагается проектирование инновации, ключевой задачей которого является разработка пробного проекта изделия, детали, продукта, узла, его последующая апробация и выявление отклонений от целевых значений затрат и потребностей потенциальных покупателей. Данный этап реализуется до тех пор пока в реальных условиях не будет достигнута заданная структура затрат на производство нового продукта, отвечающая как внешним требованиям покупателей, так и внутренним возможностям хозяйствующего субъекта и самое главное целевому значению себестоимости.

Таким образом, этот блок аналитических действий может занимать длительное время ввиду перепроектирований, опытных исследований и экспериментов, целью которых будет являться перманентное доведение величины сметной себестоимости до параметров целевой себестоимости для определения величины необходимого (целевого) сокращения затрат. В результате на данном этапе, в некоторых случаях может стать ясно, что задуманный проект невозможно приспособить к рыночным условиям в соответствии с имеющимися ресурсами, технологиями и конкурентными условиями, поскольку постоянные перепроектирования не дают требуемого результата, а вносимые изменения в производственный процесс для достижения целевого сокращения затрат невозможны без потери качества продукции.





Таблица 1 - Аналитические и организационно-управленческие блоки реализации системы «таргет-костинг»

1. Планирование инновации, проведение маркетингового анализа	2 Проектирование инновации	3 Реализация проекта (выпуск инновации)	4. Оптимизация в системе управления экономического субъекта
<p>1.1 Проведение маркетинговых исследований, в т.ч.: исследование предпочтений покупателей;</p> <p>1.2 Анализ величины себестоимости и качества продукции конкурентов;</p> <p>1.3 Определение структуры затрат, совокупность которых равна целевой себестоимости и обоснование целевой калькуляции;</p> <p>1.4 Определение уровня желаемой для собственников и менеджеров маржи;</p> <p>1.5 Анализ целевых сегментов рынка;</p> <p>1.6 Оптимизация производственного процесса;</p> <p>1.7 Прогноз инфляции на проектируемый период;</p> <p>1.8 Определение загрузки производственных мощностей;</p> <p>1.9 Анализ предпринимательского риска;</p> <p>1.10 Прогнозирование величины платежеспособного спроса на проектируемую продукцию.</p>	<p>2.1 Подбор технологий и материалов, соответствующих заданной структуре и величине затрат;</p> <p>2.2 Разработка пробного проекта изделия, детали, продукта, узла и др.;</p> <p>2.3 Сравнение сметной и целевой себестоимости;</p> <p>2.4 Внесение изменений в проект в условиях отклонения сметной себестоимости от целевой;</p> <p>2.5 Проведение соответствующих испытаний опытного образца;</p> <p>2.6 Утверждение проекта;</p> <p>2.7 Разработка регламентов по взаимодействию структурных подразделений.</p>	<p>3.1 Постановка системы контроля за изменением рыночной цены;</p> <p>3.2 Планирование структуры денежных потоков;</p> <p>3.3 Установление компонентной концепции производства и последующий запуск производства;</p> <p>3.4 Учет и анализ фактических затрат;</p> <p>3.5 Сравнение фактической величины затрат с целевой;</p> <p>3.6 Технологическое освоение новой модели в случае обнаружения отклонений;</p> <p>3.7 Выявление причин отклонений фактических затрат от целевых (сметных);</p> <p>3.8 Ликвидация выявленных отклонений;</p> <p>3.9 Выработка перечня мероприятий по снижению затрат в соответствии с принципами системы «кайзен-костинг»;</p> <p>3.10 Внесение улучшений в производственный процесс;</p> <p>3.11 Внесение изменений в регламенты по взаимодействию структурных подразделений;</p> <p>3.12 Реализация системы контроля за изменением рыночной цены.</p>	<p>4.1 Построение оптимальной системы бюджетирования;</p> <p>4.2 Планирование прибыли, составление прогнозного баланса;</p> <p>4.3 Контроль и анализ структуры денежных потоков;</p> <p>4.4 Выбор оптимальной стратегии ценообразования;</p> <p>4.5 Оптимизация управления экономическими субъектами в системе центров ответственности;</p> <p>4.6 Регулярный анализ жизненного цикла продукта;</p> <p>4.7 Регулярный пересмотр ценовой политики, регулирование цены в соответствии с рыночными обстоятельствами.</p>

Кроме того, в некоторых случаях давление со стороны менеджеров, стремящихся к достижению целевой себестоимости может привести к латентным и явным конфликтам между структурными подразделениями и управленческим персоналом, что в конечном итоге приведет к срыву всего проекта.

3. Следующий блок аналитических и организационно-управленческих действий состоит в реализации продукции, по сформированному на предыдущем этапе проекту. При этом в ходе реализации данного блока действий важно не только контролировать основные параметры производства инновационного продукта, но и следить за изменениями внешней конъюнктуры, которые могут привести к изменению структуры спроса на рынке. Здесь же необходимо производить учет фактических затрат и отклонений от величины целевых затрат, с последующим установлением причин этих отклонений и их устранением.

4. На последнем этапе, на наш взгляд, необходимо произвести полную интеграцию системы «таргет-костинг» и других инструментов стратегического и оперативного управленческого учета, «поскольку данная калькуляционная система «прекрасно совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами. Таргет-костинг успешно интегрируется в стратегический управленческий учет – относительно новое и перспективное направление управленческого учета» [4].

В целом необходимо отметить, что система «таргет-костинг» достаточно сильно отличается от традиционных способов ценообразования, что находит практическое применение практически во всех секторах экономики. Однако, использование этой калькуляционной системы является наиболее перспективным при калькулировании себестоимости новых (инновационных) продуктов, а также в сфере услуг. Будущее современного стратегического менеджмента невозможно без системы целевого управления затратами, осуществляемого посредством использования метода «таргет-костинг».

В отличие от инструментов операционного назначения, применяемых в управленческом учете, таких например как система «стандарт-кост», «таргет-костинг» ориентирован на выработку информации стратегического характера, поскольку сам показатель целевой себестоимости отражает максимально допустимое (приемлемое) рыночными условиями значение, что в свою очередь ориентирует всю систему управления экономического субъекта на достижение целевых параметров производственной и управленческой деятельности. Применение данного инструмента является достаточно перспективным и позволяет вырабатывать необходимую информацию для принятия управленческих решений в условиях проектирования и последующего внедрения новых видов продукции, что особенно важно в условиях трансформационных процессов в экономике, когда хозяйствующие субъекты вынуждены подстраиваться под структуру постоянно меняющегося спроса со

стороны потребителей, на который большое влияние оказывают кризисные процессы в экономике.

### **Список литературы**

1. Башкатова Т.А. Сравнительный анализ методов учета затрат по потокам создания ценности и учета нормативных затрат / Башкатова Т.А. // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост. – 2013. – С. 9-12.
2. Волкова Н.Н. Совершенствование учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций / Волкова Н.Н. // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронеж, 2002.
3. Исхаков А.Т. Практическое применение системы целевой себестоимости («таргет-костинг») и «кайзен-костинг» в сельском хозяйстве / Исхаков А.Т. // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2009. – № 1. – С. 48-51.
4. Керимов В.Э. Таргет-костинг как инструмент определения целевой себестоимости / Керимов В.Э. // Вестник Финансового университета. – 2007. – № 4. – С. 70-76.
5. Манжосова И.Б. Развитие учетно-аналитического обеспечения деятельности организации на основе концепции контроллинга / Манжосова И.Б. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – Т. 1. – № 71. – С. 210-219.
6. Хоружий Л.И. Управленческий учет затрат / Хоружий Л.И. // Аудиторские ведомости. – 2005. – № 4. – С. 13.

## **КОНТРОЛЬ ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Богданюк Е. В., Думназев А. А.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

*г. Киев, Украина*

Продуманное формирование структуры материальных ценностей, контроль их использования и умелое управление запасами – один из основных участков учетно-аналитической работы, который обеспечивает достижение высоких конечных финансовых результатов производственной деятельности и, соответственно, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Контроль за состоянием запасов - это изучение и регулирование уровня запасов продукции производственно - технического назначения и товаров народного потребления с целью выявления отклонений от норм запасов и принятия оперативных мер к ликвидации отклонений. Контроль за состоянием запасов сельскохозяйственных предприятий может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или

по мере необходимости [1, С. 205].

В сельском хозяйстве основная часть производственных запасов приходится на ресурсы собственного производства - корма, семена, посадочный материал, животные на выращивании и откорме, органические удобрения и т.п. Однако на современных предприятиях есть и большой процент закупленных запасов, контролируемых в первую очередь. Необходимость тщательного контроля закупленных запасов в бухгалтерском учете предприятий связана с увеличением их доли в структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции, что пагубно влияет на конечный финансовый результат.

Проведенные нами исследования себестоимости производства продукции растениеводства, на одном из сельскохозяйственных предприятий Украины, показали, что расходы сырья, материалов, топлива, запасных частей занимают 50-70 % среди всех затрат на производство сельскохозяйственной продукции (табл. 1). Самый большой процент, среди всей растениеводческой продукции, приходится на запасы по производству кукурузы на зерно, сои и сахарной свеклы. Для нейтрализации количественного показателя - объема продукции, рассчитаем данные показатели на единицу продукции растениеводства.

Таблица 1

Структура производственной себестоимости продукции растениеводства  
ООО «Агрофирма «Вербка», 2012 г.

Показатели	Пшеница		Кукуруза на зерно		Ячмень		Подсолнечник		Соя		Рапс		Сахарная свекла	
	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости	тыс. грн	% к себестоимости
Прямые материальные издержки	1088	51,5	2304	72,3	451	66,1	422	53,6	1066	71,9	494	67,4	1508	79,6
Посадочный материал	53	2,5	175	6,2	48	7,0	76	9,7	75	5,1	57	7,8	316	16,7
Минеральные удобрения	420	19,9	740	26,3	195	28,6	184	23,4	429	28,9	288	39,3	389	20,5
Нефтепродукты	257	12,2	564	20,1	87	12,8	75	9,5	298	20,1	105	14,3	240	12,7
Другие материальные издержки	358	17,0	487	17,3	103	15,1	87	11,1	239	16,1	44	6,0	301	15,9

<b>Производственные запасы</b>	<b>1088</b>	<b>51,5</b>	<b>1966</b>	<b>70,0</b>	<b>433</b>	<b>63,5</b>	<b>422</b>	<b>53,6</b>	<b>1041</b>	<b>70,2</b>	<b>494</b>	<b>67,4</b>	<b>1246</b>	<b>65,8</b>
Услуги сторонних организаций	-	-	68	2,4	18	2,6	-	-	25	1,7	-	-	262	13,8
Прямые издержки на оплату труда	344	16,3	188	6,7	72	10,6	35	4,4	45	3,0	55	7,5	92	4,9
Другие прямые издержки	679	32,2	590	21,0	159	23,3	330	41,9	371	21,4	184	25,1	294	15,5
<b>Производственная себестоимость</b>	<b>2111</b>	<b>100,0</b>	<b>2812</b>	<b>100,0</b>	<b>682</b>	<b>100,0</b>	<b>787</b>	<b>100,0</b>	<b>1482</b>	<b>100,0</b>	<b>733</b>	<b>100,0</b>	<b>1894</b>	<b>100,0</b>

Стоимость запасов на производство пшеницы на предприятии в 2012 г. составляла: 67,1 грн/ц, кукурузы на зерно – 145,0 грн/ц, ячменя – 82,0 грн/ц, подсолнечника – 361,9 грн/ц, сои – 191,2 грн/ц, рапса – 90,7 грн/ц, сахарной свеклы – 26,7 грн/ц. Соответственно, запасы на производство кукурузы на зерно, подсолнечника и сои подлежат тщательному контролю со стороны бухгалтерского учета. На практике применяются различные методы контроля, однако особое внимание следует уделить именно ABC-анализу, с помощью которого можно существенно повысить релевантность бухгалтерской информации по принятию управленческих решений относительно запасов предприятия.

Метод ABC анализа изобретен в США и получил широкое распространение в конце 1980 - х годов благодаря трудам Г. Бере, Р. Купера, Т. Джонсона, Р. Каплана [2, С. 190]. Методика проведения ABC - анализа включает следующие этапы: установление стоимости запасов на производство продукции растениеводства, расположение продукции по убыванию издержек; нахождение суммы данных о количестве и расходы на приобретение; группировка запасов на группы в зависимости от их удельного веса в общих затратах на производство продукции.

Заметим, что для проведения ABC-анализа необходимо иметь качественно выстроенный аналитический учет запасов, поскольку результаты анализа и контроля товарных запасов осуществляются за тремя труппами - А, В, С. Проведем ABC-анализ для ООО «Агрофирма «Вербка» (табл. 2). Для расчета используем данные с таблицы 1.

Таблица 2

**Исходная информация для проведения ABC-анализа ООО  
«Агрофирма «Вербка»**

<b>Продукция</b>	<b>Стоимость производственных запасов, грн/ц</b>	<b>Доля в структуре, %</b>	<b>Доля с накоплением, %</b>	<b>Группа</b>	<b>Доход на 1 ц продукции, грн</b>
<b>Ростениеводство</b>					
Подсолнечник	361,9	37,5	37,5	<b>А</b>	1252,0
Соя	191,2	19,8	57,3	<b>В</b>	341,0
Кукуруза на зерно	145,0	15,0	72,3	<b>В</b>	250,4
Рапс	90,7	9,4	81,7	<b>С</b>	-
Ячмень	82,0	8,5	90,2	<b>С</b>	155,4
Пшеница	67,1	6,9	97,1	<b>С</b>	134,8
Сахарная свекла	26,7	2,9	100,0	<b>С</b>	41,7
<b>Итого</b>	<b>964,6</b>	<b>100,0</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>2175,3</b>

К группе А мы отнесем объекты, сумма долей с накоплением которых составляет первые 50% от общей суммы всех параметров. По нашим расчетам, к этой группе относятся запасы на производство подсолнечника (доля с накоплением - 37,5 %). Данные таблицы 2 свидетельствуют, что и доход от реализации подсолнечника в анализированном году был наиболее высоким. Соответственно, объекты этой группы подлежат систематическому и усиленному контролю со стороны бухгалтерского учета.

К группе В - следующие объекты после группы А, сумма долей по накоплению которых колеблется от 50% до 80% от общей суммы. На анализированном предприятии это соя и кукуруза на зерно (57,3 % и 72,3 %). Доход от реализации этих двух позиций занимает второе место в общей структуре дохода от реализации. Объекты этой группы подлежат умеренному контролю.

К группе С относятся все следующие объекты, сумма долей с накоплением которых составляет от 80% до 100% от общей суммы. Это рапс, ячмень, пшеница, сахарная свекла. Доходы от реализации по этим видам продукции на анализированном предприятии были наиболее низкими. Объекты этой группы подлежат периодическому контролю.

Итак, благодаря расчетам ABC-анализа, мы можем выделить на исследуемом предприятии запасы, которые нуждаются в наибольшем контроле со стороны бухгалтерского учета, поскольку имеют наибольшую долю в структуре производимой продукции за доходами и расходами. Контроль этих

запасов поможет предприятию удержаться на рынке в условиях жесткой конкуренции, повысит конкурентоспособность производимой продукции за счет оптимизации стоимости запасов отпущенных на производство сельскохозяйственной продукции и доходов от реализации этой продукции. Для более детальной характеристики и контроля запасов на сельскохозяйственных предприятиях, необходимо усилить аналитичность учетной информации по запасам в разрезе их структуры. Такой подход поможет получить релевантную информацию о доле отдельной статьи издержек на запасы в общей структуре себестоимости продукции сельского хозяйства, с целью обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства.

#### **Список литературы:**

1. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики [Текст]: монографія / Т.А. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 772 с.
2. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: Монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига– Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
3. Івахів Ю., Спільник І. Метод АВС-аналізу: доцільність застосування / Ю. Івахів, І. Спільник // Економічний аналіз. Випуск 3. - Тернопіль, 2008.- С.170-172.

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ - ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ СТРАНЫ**

*Бодак И.В.*

*Луцкий национальный технический университет*

*г. Луцк, Украина*

Продукты питания являются не только необходимыми физиологическими, экономическими ресурсами, но и играют немаловажную роль на международной арене.

В современной мировой практике уже достигнут консенсус относительно определения основной цели аграрной политики, ее сущность - продовольственная безопасность, под которой понимают выбор такого способа производства и реализации сельскохозяйственной продукции, который обеспечил бы снабжение достаточного объема полноценного продовольствия для населения. Высокий уровень обеспечения населения продовольствием всегда был свойствен высокоразвитым рыночным странам - США, Германии, Франции и другим с сильной правовой основой.

Политическую доминанту вопроса продовольственной безопасности изучал ученый Мудрак Р.Л.. По его мнению, наиболее убедительными являются заявления американских политиков высокого ранга.



Так, министр сельского хозяйства США (1971 - 1976 годы) Эрл Батц после первого нефтяного и продовольственного кризиса 1973 - 1974 годов заявил: «В современном мире есть только два вида власти: власть нефти и власть продовольствия. Причем власть продовольствия еще более мощная, чем власть нефти. Именно поэтому важнейшим средством нашего общего диалога с 2/3 населения мира становится продовольствие. Оно является одним из главных наших козырей на любых переговорах» [1].

Несколько десятилетий позже, президент США Рональд Рейган подтвердил этот тезис: «В современном мире существует два вида диктата: диктат нефти и диктат продовольствия» [1].

Напомним, что на сегодняшний день, агропродовольственный комплекс США представляет собой высокоразвитую защищенную систему с ориентацией не только на самообеспечение, но и на создание зависимости других стран и достижения собственных политических целей. Таким достижениям предшествовал целый ряд мер и законов. Так, в США в 1979 г. был принят первый закон «О продовольственной безопасности США», в 1985 г. - новый закон "О продовольственной безопасности США", что вместе с законом "Об улучшении продовольственной безопасности" (1986 г.) и "Об сельскохозяйственной политике" (1990 г.) создал единую правовую базу, которая определяла внутреннюю и внешнюю политику США по вопросам продовольственной безопасности [2]. Реализация законов сопровождалась принятием специальных федеральных программ, которые обеспечивались необходимым финансированием. Закон «О продовольственной безопасности США» прописан на 105 страницах состоит из 17 разделов, он является важнейшим политическим документом, в котором зафиксировано, что агропродовольственный комплекс имеет определяющее стратегическое значение не только для экономики США в целом и обороны страны, но и для завоевания лидирующих международных позиций.

На приоритетность аграрного сектора указывает еще тот факт, что он относится к первой группе по обеспечению энергоносителями, наряду с вооруженными силами. Если возникает необходимость выделить дополнительные средства на сельское хозяйство, в Конгрессе немедленно поднимается тема об угрозе национальной безопасности страны и вопрос решается положительно. "Критики аграрной политики Соединенных Штатов хотят, чтобы вместо США продовольственные продукты производились в нестабильных регионах, вроде стран третьего мира. Но хотят ли рядовые американцы зависеть от импорта продовольствия из стран третьего мира?! Очень часто эти регионы политической нестабильности, неспособны обеспечить надлежащей безопасности продовольствия, которая необходима американцам, в лучшем случае заботу вызывают иностранные методы производства, в худшем - угроза биотерроризма"[3]. Поэтому неудивительно, что все вопросы поддержки сельского хозяйства, являются для США вопросами государственного значения.

Начальник Управления внешнеэкономической торговой политикой МИД Республики Беларусь Михневич С.И. в российском научном журнале по этому поводу сказал: «В процессе разработки и реализации политики обеспечения продовольственной безопасности важно учитывать то, что продовольствие является особой категорией товара. Для стран - импортеров оно - стратегический товар, покупка которого гарантирует стабильность в обществе, для стран - экспортеров - инструмент политического и экономического давления, поскольку они могут использовать эмбарго как рычаг влияния на другие страны»[4].

Профессор Гусаков, заместитель председателя президиума Национальной академии наук Беларуси, высказывается в том же духе: «Продовольствие является важнейшим рычагом регулирования состояния общества и приоритетной потребительской целью поведения... Продовольствие не раз решало исход политического противостояния и всегда побеждало те политические силы, которые могли не только предложить действенные программы реализации продовольственной проблемы, но и реально обеспечить достижение поставленных задач.. Поэтому без преувеличения можно сказать, что единственный путь поддержки государственной независимости ее безопасности - это обеспечение устойчивого развития агропромышленного комплекса и создание всех необходимых условий для стабильного функционирования продовольственного рынка»[5].

Беларусь относится к государствам с высоким уровнем потребления (3000 – 3100 ккал в сутки), доступность продовольствия населению среди стран с переходной экономикой – самая высокая. Стратегия государства в продовольственной сфере направлена на достижение продовольственной безопасности как важнейшего условия сохранения суверенитета, экономической стабильности и социальной устойчивости. Для Беларуси продовольственная безопасность является как условием независимости государства, так и фактором поддержания благоприятной конъюнктуры национального и региональных продуктовых рынков и экспортной ориентации агропромышленного комплекса [6].

Руководитель группы советников Администрации Президента Российской Федерации Сафонов М.С.[7] согласен с тем, что продовольственная безопасность выступает важной составляющей национальной безопасности страны. Ученый этот счет написал, что: «у России имеется лишь одна альтернатива, либо утрата нами продовольственной независимости вместе с другими составляющими национальной независимости, пополнение группы стран, хронически зависимых от даров продовольственной помощи, таких, как Эфиопия, Мозамбик, Гватемала, Бангладеш, либо решительный разворот в сторону целенаправленной государственной политики по развитию и поддержке отечественного АПК, поворот, в котором государство должно принять участие хотя бы как власть, по аналогии с опытом США и стран Западной Европы, если не производитель, то хотя бы как собственник средств производства». Сафонов М.С. настаивает на том, что в стране необходимо

принять соответствующее законодательное обеспечение, поскольку системы законов и национальные программы в области продовольственной безопасности существуют в большинстве зарубежных стран. Документы международного гуманитарного права также относят к компетенции государств: принятие соответствующего закона в качестве важнейшего инструмента осуществления национальной стратегии в области обеспечения права на питание. Достойные нормативы питания российских людей должны быть закреплены в государственных - правовых документах.

Сатаева Р.Р. [8] выделила основные задачи обеспечения продовольственной безопасности:

- 1) снабжение населения за счет отечественного производства основными видами продовольствия;
- 2) государственная гарантия качества и безопасности потребляемых продуктов питания;
- 3) предотвращение внутренних и внешних угроз нарушения продовольственной безопасности России.

Анализ статистических данных продовольственного обеспечения показывает, что в целом по России сохраняется зависимость страны от импорта отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия. За счет импорта формируется 36% товарных запасов на продовольственном рынке, минуя пороговое значения. В агропродовольственной политике государства крайне важно принимать во внимание основные угрозы обеспечения продовольственной безопасности: превышение пороговой величины импорта, низкий платежеспособный спрос населения, ценовые диспропорции на продовольственном рынке, неразвитость системы мониторинга и прогнозирования развития агропродовольственного рынка, негативные политические факторы.

Таким образом, продукты питания играют не только важную физиологическую функцию в жизни населения, но и очень важную политическую роль на международной арене, являясь не только продовольственной помощью странам третьего мира, но и как средство для осуществления политического давления на страны, зависящие от импорта. Поэтому необходимо на национальном уровне признать продовольственную безопасность, как важную составляющую национальной безопасности и наращивать объемы отечественных товаров для обеспечения независимости государства в продовольственном плане.

#### **Список литературы:**

- 1.Мудрак Р.Л. Продовольственная проблема и ее место в системе современных политических координат /Р.Л. Мудрак// Формирование рыночных отношений в Украине. - Серия: Социально-трудовые проблемы. - 2010. - № 6 (109). - С.205
2. Юрченко В.В. Особенности регулирования аграрных отношений и их влияние на устойчивость продовольственной безопасности страны.

[http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Tavnv/2009\\_67/67\\_27.pdf3](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2009_67/67_27.pdf3).

3. Мидори Д. Хозяйство США Пер. с англ. - Сент - Пол , Миннесота: ВестПаблицингКо , - 1991 . - 85 с .

4. Михневич С. Либерализация мировой торговли сельхозпродукции и проблема продовольственной безопасности / С.И. Михневич / / Мировая экономика и международные отношения. - 2003 . - № 1 . - С.62

5. Гусаков В. Стратегия национальной продовольственной независимости Беларуси / В.Гусаков // Международный сельскохозяйственный журнал . - 2007 . - № 1 . - С.71

6. Гусаков В.Г. Продовольственная безопасность Беларуси / В.Г. Гусаков, З.М. Ильина, В.И. Бельский// Экономика АПК. – 2008. - №8 – С.35 – 45.

7. Сафонов М.С. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности / М.С. Сафонов // Международная экономика: проблемы экономической безопасности. – 2010. - №11. – С.12- 21.

8. Сатаева Р.Р. Обеспечение продовольственной безопасности как один из национальных приоритетов страны / Р.Р. Сатаева // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. -№44(179) – С.50 - 60.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УКРАИНЕ**

*Боровик П.Н., Колотуха С.Н.*

*Уманский национальный университет садоводства*

*г. Умань, Украина*

Со вступлением в силу Налогового кодекса Украины механизм начисления и уплаты налога на доходы физических лиц претерпел существенные и, в большинстве случаев, позитивных трансформаций, обусловленных, прежде всего, изменением пропорциональных ставок этого налога на малопрогрессивные и заменой налогового кредита на налоговую скидку [1, 2].

В то же время, в результате этого налогообложение доходов физических лиц в Украине не стало совершенным. Ведь статистические данные свидетельствуют о том, что в украинском обществе более 90 % населения имеют низкие доходы и только около 10 % сверхвысокие [4, с. 30].

По нашему убеждению, с целью формирования в Украине оптимальной системы подоходного налогообложения необходимо изучить уже существующие механизмы взимания подоходного налога в других странах.

Зарубежный опыт налогообложения доходов физических лиц свидетельствует, что в большинстве стран мира шкала ставок подоходного налога с граждан прогрессивная и максимальный размер налоговых ставок достигает значительных размеров : 40 % в Великобритании, 53 % в Германии, 56,8 % во Франции, 50 % в Японии и в Австрии, 55 % в Бельгии [4, с. 69-97].

Особого внимания заслуживает опыт подоходного налогообложения граждан Соединенных Штатов Америки. В частности в США функционирует прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц со ставками налога от 15 до 28 %. При этом облагаться налогом по выбору налогоплательщиков могут или доходы отдельно взятого гражданина, или доходы всей семьи. В последнем случае за налоговую базу служит сумма всех видов доходов членов семьи за год [4, с. 93]. Следует отметить, что в настоящее время в этой стране размер необлагаемого минимума доходов граждан достигает 3 тыс. долларов США в год для одиноких граждан и 5 тыс. долларов США для супругов [4, с. 94]. Сущность американской системы налогообложения доходов граждан состоит в том, что каждый гражданин рассматривается как предприятие, которое должно оплатить услуги по охране здоровья, парковке транспортных средств, штрафы, другие расходы, на которые уменьшается база налогообложения. В результате этого, хотя ставки налога и достигают 28 %, граждане фактически платят налог в размере 15-20 % от их доходов именно за счет выплат налогоплательщиков на собственное содержание, на размер которых уменьшаются облагаемые подоходным налогом доходы [4, с. 95].

В отличие от перечисленных стран, Украина создала систему подоходного налогообложения с значительной налоговой нагрузкой на малообеспеченных граждан. Такое положение не соответствует принципу справедливости налоговой системы, ведь граждане Украины, у которых месячный доход больше 10 минимальных заработных плат, уплачивают налог с суммы превышения по ставке 17 %, что несущественно отличается от ставки налога для граждан со сравнительно низкими доходами, в результате чего значительную часть подоходного налога за граждан Украины, которые получают высокие доходы фактически платят лица с низким уровнем доходов.

Следует также отметить, что с 2004 года с введением в действие Закона «О налоге с доходов физических лиц», в Украине необлагаемый минимум доходов граждан заменила налоговая социальная льгота, порядок применения которой практически без изменений продублирован в Налоговом кодексе Украины. Согласно требованиям Налогового кодекса Украины, на налоговую социальную льготу имеет право налогоплательщик, получающий доходы в виде заработной платы, если ее размер за отчетный месяц не превышает месячного прожиточного минимума, установленного на 1 января отчетного налогового года, увеличенного на 140 % и округленного до ближайших десяти гривен [2].

Конечно, функционирование налоговой социальной льготы несколько ослабляет налоговую нагрузку на малообеспеченные категории граждан. В то же время, она не обеспечивает выполнение основного для большинства стран мира принципа фискальной политики, согласно которому уровень дохода, обеспечивающего базовые потребности гражданина, освобождается от налогообложения. Из-за распространения в Украине практики сокрытия доходов от налогообложения, значительная часть налоговых социальных льгот предоставляется тем плательщикам, которые в ней не нуждаются, так как они

получают сравнительно высокие доходы, скрывая их от налогообложения. Принимая во внимание это, налоговую социальную льготу следует заменить на освобождение от налогообложения части заработной платы за счет которой финансируются расходы на транспортные услуги, на питание, приобретение товаров первой необходимости и т.д. То есть налоговую социальную льготу, которая не выполняет основную свою задачу – не повышает должным образом доходную способность малообеспеченных граждан, можно просто отменить, одновременно позволив включать в налоговые скидки большую часть минимально необходимых расходов налогоплательщиков.

Другим путем выравнивания доходной способности малообеспеченных граждан может быть введение необлагаемого минимума доходов граждан, что и предполагал Декрет Кабинета Министров Украины «О подоходном налоге с граждан» [3], который действовал в Украине до 2004 года.

При этом, в любом случае, размер необлагаемой части доходов физических лиц в Украине должен быть значительно выше величины действующей налоговой социальной льготы, что обеспечит как рост покупательной способности сравнительно небогатых граждан, так и увеличение размеров поступлений в бюджет налогов на потребление и налога на прибыль.

Кроме того, недостатком действующего механизма изымания налога на доходы физических лиц, несомненно, является то, что сумма уплаченного налога поступает не в бюджет по месту проживания работающего гражданина, а в бюджет по месту его работы. В результате действия такой нормы законодательства, работающий гражданин в полной мере не получает социальные услуги по месту его жительства, что противоречит не только принципам построения бюджетной системы, но и здравому смыслу.

Подводя итоги, отметим, что налогообложение доходов физических лиц в Украине требует существенного совершенствования, задачей которого должно быть решение проблем, отмеченных нами в этом исследовании.

В частности, принимая во внимание низкий уровень доходов большинства граждан, а также учитывая уровень безработицы в Украине, при налогообложении доходов физических лиц за базу налогообложения целесообразно использовать совокупный доход всей семьи. Такой порядок можно ввести как обязательный для всех налогоплательщиков, или в качестве альтернативы к общему порядку налогообложения доходов граждан. В таком объектами налогообложения подоходным налогом могут быть или отдельные доходы каждого работающего члена семьи, или же суммарные доходы всех ее членов. Это позволит минимизировать налоговое давление на те семьи, в которых не все члены семей есть трудоспособными.

Результаты исследования также показали, что достичь социальной справедливости и максимального экономического эффекта при налогообложении доходов физических лиц можно только путем введения прогрессивной шкалы ставок подоходного налога. При этом верхний предел налоговых ставок должен быть достаточно высоким.

Кроме того, с целью решения проблемы бюджетного распределения сумм

налога на доходы физических лиц, необходимо предусмотреть чтобы налог, какой сейчас получает муниципальный бюджет по месту работы его плательщика наполовину распределялся между бюджетами населенного пункта, где работает и где проживает лицо, что его уплачивает.

### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Украины от 02. 12. 2010 г. № 2755-VI. [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – (дата обращения: 16. 12. 2013 г.).

2. О налоге с доходов физических лиц: Закон Украины № 883-4 от 22. 05. 2003 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/annot/889-15> – (дата обращения: 16. 12. 2013 г.).

3. О подоходном налоге с граждан: Декрет Кабинета Министров Украины от 26. 12. 1992 г. № 13-92. [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/13-92> – (дата обращения: 16. 12. 2013 г.).

4. Ткаченко Н. М. Налоговые системы стран мира и Украины. Учет и отчетность: учебно-методическое пособие / Н. М. Ткаченко., Т. М. Гороя, Н. А. Ильенко – Киев: Алерта, 2004. – 554 с.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*Бузаев П.С.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Инновационный потенциал хозяйствующего субъекта представляет собой систему, базирующуюся на научных знаниях и открытиях, которые присуще данному этапу экономического развития общества. Являясь составляющей частью национального инновационного потенциала, каждый хозяйствующий субъект должен иметь представление о собственном уровне технико-экономического развития с одной стороны, а с другой – государство как макроинновационная система в свою очередь должна иметь представление об общем состоянии научно-технического потенциала в обществе, о перспективах развития той или иной отрасли. Необходимо определить основные критерии оценки инновационного потенциала как системы и в то же время учесть основные возможности и угрозы, с которыми он может столкнуться.

Анализировать инновационный потенциал довольно сложно и причиной тому являются следующие обстоятельства:

- во-первых, нет единого состава инновационного потенциала, исследователи приводят собственные модели, которые включают в себя различные показатели и отражают ту или иную доминанту;
- во-вторых, сложность оценки заключается в экономической неоднородности исследуемых показателей;

- в-третьих, сложность оценки косвенных факторов, влияющих на инновационный потенциал (например, инновационные барьеры, инфраструктура);

На наш взгляд, инновационный потенциал можно представить совокупностью подсистем: трудовой, финансовой, производственной, интеллектуальной и инновационной, объединенные системой управления. Доминантой в этой совокупности является трудовая и финансовая подсистемы, за счет которых и обеспечивается максимальная инновационная активность.

В соответствии с принятой Правительством РФ программой инновационного развития «Стратегия – 2020» взят курс на инновационное развитие экономики [3], однако как показал период с 2008 по 2011, основные показатели инновационной активности не продемонстрировали данного роста. Новая стратегия призвана увеличить инновационную активность хозяйствующих субъектов, однако существующая экономическая и политическая система не позволяют решить поставленные задачи. Государственное стимулирование отдельных предприятий не дает желаемого эффекта в связи с отсутствием внутренних стимулов к инновационному развитию. Государственный оборонный заказ для большинства хозяйствующих субъектов военно-промышленного комплекса не решает задачи их инновационного развития.

Системный кризис, с которым столкнулась Россия, нельзя решить отдельными финансовыми вливаниями в отрасли или конкретные предприятия. Область проблемы лежит в самой экономической модели развития, в уровне жизни, общественного сознания. На наш взгляд необходимо обратить внимание на модель вертикальной интеграции и мультипликатора добавочной стоимости, предложенной С. С. Губановым. Автор данной концепции предложил действительно инновационный подход, который уже взяли на вооружение ряд государств Запада. Экономическую модель необходимо выстроить таким образом, чтобы каждое из последующих предприятий увеличивало добавочную стоимость, причем такой подход должен идти по цепочке [2].

Модель вертикальной интеграции построена на интеграции крупных предприятий со смешанной или государственной собственностью и осуществляющих производственный заказ средним и крупным субъектам бизнеса, которые в свою очередь, вовлекают в хозяйственный процесс и малый бизнес, что приводит к полной занятости предприятий и сокращению уровня безработицы и других диспропорций в обществе. В основе экономического роста С.С. Губанова лежит внутренний спрос, которые должны постоянно обеспечивать крупные хозяйствующие субъекты.

Однако для реализации концепции, предложенной С.С. Губановым необходимо полностью переориентировать разработанную инновационную стратегию. Основной проблемой является изменение политической системы по отношению к экономическому базису. В данном случае капитал должен стать социальным, работать на благо человека, устранять дисбаланс в обществе. Существующее значительное расслоение уровня доходов населения еще раз



подчеркивает тот факт, что необходимо решать проблему, начиная с социальной политики.

Для реализации стратегии вертикальной интеграции, необходимы высококвалифицированные кадры, способные реализовать сложнейшие технические и технологические задачи. Экономический рост должен сопровождаться огромными финансовыми вливаниями, причем бюджетного финансирования для проведения столь масштабного мероприятия будет недостаточно. Поэтому перед государством стоит задача наращивания инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, привлечение которых напрямую будет зависеть от политической системы общества.

Россия нуждается в новой промышленной политике, ведущая роль в которой обеспечивается высококвалифицированными, мотивированными и уверенными в завтрашнем дне кадрами. Только в таких условиях инновационное развитие будет проходить эффективно. Построить современную инновационную систему без высокого социально-экономического развития общества невозможно.

Одной из приоритетных задач является обеспечение внутреннего спроса на наукоемкую продукцию. Речь идет об изделиях электронной промышленности, станкостроении, всех тех отраслей, который дают наибольший результат мультипликатора добавленной стоимости. Задача государства состоит в создании таких условий, чтобы в российскую обрабатывающую промышленность было выгодно вкладывать финансовые ресурсы, а стабильный внутренний спрос позволил получить наибольший синергетический эффект.

Инновационный потенциал хозяйствующего субъекта можно рассматривать с нескольких точек зрения, принимая во внимание тот факт, что данную экономическую категорию можно трактовать с различных позиций:

- во-первых, это совокупность бизнес-процессов, направленных на достижение тактических и стратегических целей и задач в области получения новых научных знаний и навыков;

- во-вторых, динамическая система, которая подвержена постоянным изменениям со стороны внутренней и внешней среды;

- в третьих, совокупность функций, направленных на поддержание системы в равновесном состоянии, путем постоянного анализа и приспособления к изменяющимся состояниям;

- в-четвертых, уровень соответствия существующей социально-технологической парадигме.

В соответствии с вышперечисленным, можно представить инновационный потенциал как динамическую систему, подверженную постоянным функциональным сдвигам с целью достижения равновесного состояния в соответствии с социально-технологической парадигмой. Инновационный потенциал как система стремится к постоянному развитию, основой которого являются стохастические инновационные воздействия,

структурные сдвиги, которые нарушают равновесие и заставляют искать новые решения вместо рутинных комбинаций.

Инновационный потенциал является ярким примером дисфункции экономической системы в целом, именно вследствие постоянных столкновений с внутренней и внешней системами происходит пересмотр существующего положения, и выработка новых путей решения привычных, обыденных бизнес-процессов.

Как отмечалось выше, инновационный потенциал представляет собой систему, которая состоит из ряда элементов, подсистем, обладающих определенной структурой и подверженная различным колебаниям со стороны внутренних и внешних сил. Однако любая система стремится к целостности и неделимости, что позволяет ей нормально функционировать в определенный период времени. Мы полагаем, что в структуре данной системы имеется набор таких связей (ядро связей), которые позволяют системе функционировать вне зависимости от структурных колебаний, то есть уровень саморегулирования системы является довольно высоким. Однако в определенный момент времени такие структурные сдвиги становятся слишком чувствительны для системы в целом, в связи с чем, происходит смещение ядра связей, которое в свою очередь запускает цепную реакцию по реформированию общей системы и всех входящих в нее элементов.

Источником возникновения структурных колебаний могут быть как внешние, так и внутренние силы. Подсистемы инновационного потенциала, объединенные своей функцией, находятся в постоянном динамическом развитии, причём являясь частью общей системы, они вызывают дисфункцию в связующих элементах с целью приведения в равновесие. Таким образом, хозяйствующий субъект, постоянно осуществляющий повторяющиеся бизнес-процессы, постоянно сталкивается с колебаниями внутри самого себя, что приводит в движение связующие с ним элементы.

На наш взгляд, именно конкретный бизнес-процесс и является основополагающим элементом в системе инновационного потенциала, который запускает более сложные структурные изменения, которым подвергаются остальные составляющие системы.

Анализ деятельности любого хозяйствующего субъекта показывает, что непрерывно поступает значительное количество информации, имеющей значение для принятия управленческих решений и изменение внутренней системы предприятия.

Структурный подход к изучению инновационного потенциала позволяет несколько иначе взглянуть на его оценку с позиции социально-технологических изменений в обществе. Кроме того структурный подход, позволяет более детально проанализировать следующие аспекты изучаемой программы:

- взаимоотношения между составляющими подсистемами инновационного потенциала, дать более четкую характеристику их зависимости между собой;

- реакции, проходящие на уровне бизнес-процессов, влияющие на их эффективность при существующем уровне развития техники и технологии;
- основные причины, приводящие к дисфункциям в бизнес-процессах и системе в целом;
- виды основных структурных сдвигов с точки зрения микроэкономического равновесия;
- функцию времени, как основополагающий фактор экономического развития, относительного которого изменяется любая система, в том числе и экономическая (инновационный потенциал);

Особый интерес вызывают структурные сдвиги, которые постоянно нарушают равновесие системы как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах, причем основной задачей функции менеджмента является их оценка и анализ с целью выработки оперативных решений. Одной из основных проблем является стохастический характер таких сдвигов, происходящих в любой из составляющей системы. Поэтому сложно выработать единый механизм ответных действия, однако при глубоком анализе можно предотвратить нежелательные последствия.

Можно выделить две основные группы структурных сдвигов, которые оказывают влияние на равновесное состояние системы. Во-первых, те воздействия, которые заставляют «ломать» крепкие связи (ядро системы как таковой) – макро-сдвиги. Во-вторых, воздействия, нарушающие равновесие системы в краткосрочном периоде – микро-сдвиги. Причем, определенный уровень микро-сдвигом способен перерасти в более серьезное структурное изменение.

Можно предположить, что банкротство и ликвидация организации напрямую связаны с тем фактом, что на определенном этапе развития не были выявлены основные структурные сдвиги, которые повлияли на стагнацию всей системы в целом. Исходя из этого, можно утверждать, что структурные сдвиги есть совокупность связей, от функции времени.

В соответствии с концепцией жизненного цикла организации И. Адизеса [1] каждый хозяйствующий субъект переживает несколько стадий, которые начинаются выхаживанием, организацией бизнеса, но в конечном итоге все заканчивается смертью предприятия, как и любого организма. Основными причинами такого состояния Адизес видел:

- болезни роста, которые постоянно сопровождают организацию, которая еще не имеет достаточного опыта по решению проблем, однако эти несоответствия решаются внутренними силами организации;
- организационные патологии, то есть те проблемы, которые организация как кибернетическая система решить самостоятельно не может и требует посторонней помощи.

В соответствии с этой концепцией, основная проблема функции менеджмента хозяйствующего субъекта - недопущение патологий, которые бы смогли ввергнуть предприятие в состояние кризиса и ликвидации. Однако, исходя из теории структурного анализа, невозможно избежать

организационных патологий как таковых, это только вопрос времени. Любой хозяйствующий субъект, являющийся частью экономической системы, также и зависит от структуры этой системы. Поэтому, например, смена социально-технологической парадигмы приведет к росту таких патологий с одной стороны, а с другой – даст новый импульс к развитию хозяйствующего субъекта как частицы макроэкономической системы.

Однако необходимо учитывать тот факт, что смена парадигмы не всегда приводит к отрицанию старых комбинаций, а наоборот является дополнительной возможностью в развитии экономической системы, которая призвана не отрицать старые, но и не отказываться от новых комбинаций.

При анализе экономической системы нельзя отказываться от статических моделей, которые в свое время сыграли большую роль для объяснения и оценки экономических систем. Однако в настоящее время необходимо принимать во внимание эволюционные структурные изменения. Еще В. Занг отмечал, что «малые сдвиги параметров могут приводить к структурным изменениям в динамических системах». Поэтому при анализе инновационного потенциала необходимо рассматривать структурные сдвиги, как одни из возможных критериев развития.

Еще одной из важных составляющих инновационного потенциала является функция как таковая, под которой необходимо понимать различные методы и способы достижения цели, поставленные системой. С другой стороны, функция – набор параметров, соединенных правильным образом. В случае, если по какой-то из причин произошло отклонение показателя от нормативного или принятого значения, то здесь можно говорить о дисфункции, то есть о нарушении равновесия. В этом случае можно предположить несколько путей развития:

- во-первых, функция, как часть саморегулируемой системы сможет достичь равновесия в краткосрочном, либо долгосрочном периодах путем привлечения дополнительных ресурсов (финансовых, информационных, трудовых и т. д.);

- во-вторых, в случае антагонистических противоречий между существующей функцией и системой, может произойти ее изменение под воздействием данного параметра, либо передача данной функции на сторону;

- в-третьих, дисфункция может привести в действие механизм структурных сдвигов системы в целом, что приведет либо к дальнейшему развитию системы, либо к гибели хозяйствующего субъекта.

Таким образом, инновационный потенциал хозяйствующего субъекта является одной из ключевых экономических категорий, от изучения и исследования которой зависит развитие как макроэкономической, так и микроэкономической системы.

### **Список литературы**

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации, пер. с англ. СПб, Питер, 2007 - 384с.

2. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. Изд. Книжный мир, Серия: Сверхдержава, М. – 2012 – 224 с.

3. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года - [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016)

## **ФИНАНСОВЫЕ СУПЕРМАРКЕТЫ, КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

*Ванько Т.Д.*

*Филиал НОУ ВПО «Московский психолого-социальный университет»*

*г. Брянск, Россия*

Совершенствование финансовых институтов является фактором повышения экономической безопасности страны. Создание финансовых супермаркетов – это одно из направлений совершенствования финансовых институтов.

Финансовый супермаркет - структура, предлагающая клиентам в одном и том же месте под одним брендом максимально полный спектр финансовых услуг и продуктов. Финансовые супермаркеты повторяют основные черты обычных супермаркетов. Основное назначение финансового супермаркета заключается в том, чтобы максимально упростить процедуру получения финансовых продуктов и услуг, необходимых клиенту в данный момент, и сделать эту процедуру наиболее комфортной, требующей минимальных затрат времени клиента.

Финансовый супермаркет – это бизнес-модель розничного банка, направленная на предоставление широкого спектра банковских и небанковских финансовых услуг (операции с ценными бумагами, страхование и др.) в одном месте.

Придя в финансовый супермаркет с определенной целью, например, оформить кредит, клиент получает сразу же в одном месте все услуги, которые ему могут понадобиться при этой сделке: страхование, консультативные, юридические, нотариальные услуги. Кроме того, в таких центрах может также присутствовать такой сервис как денежные переводы, продажа и бронирование билетов, туристические услуги. Клиент может оформить заказ на разработку личного финансового плана, купить паи ПИФов, проконсультироваться у аудиторов по вопросам налогообложения, оформить пластиковую карту, сделать депозитный вклад со страховой защитой. Ему не нужно обходить 10 разных мест с целью получить требуемые услуги: все это он может сделать в финансовом супермаркете.

Отличительные особенности банков, следующих стратегии финансового супермаркета:

- Предоставление услуг для массового сегмента клиентов.

- Доступность банковских услуг.

При этом доступность может быть рассмотрена в нескольких аспектах:

1. Территориальная доступность. Она выражается в наличии у банков отделений, которые находятся в шаговой доступности - в магазинах сотовых операторов, торговых центрах и т. д.

2. Ментальная доступность. Финансовые супермаркеты предлагают основные банковские услуги, востребованные населением (потребительские кредиты, кредитные карты, дебетовые карты, вклады, страхование). Как правило, в финансовом супермаркете не предоставляются более сложные инвестиционные продукты - инвестиционные депозиты, металлические счета, банковские сертификаты.

3. Продуктовая доступность. Она выражается в невысоких требованиях к клиентам для получения кредита. В финансовом супермаркете представлена линейка кредитов, которые можно оформить без поручителей, залога и документов, подтверждающих доход.

- Простота коммуникации.

- Экспресс-система оценки заёмщиков (кредитный конвейер).

- Risk-based pricing в качестве основы ценообразования. Ставка по кредиту устанавливается в зависимости от надёжности заемщика.

Формат финансового супермаркета может быть четырех структурных типов:

- крупный холдинг, объединяющий под своей торговой маркой несколько дочерних компаний – банковских, страховых, инвестиционных, создает свой финансовый супермаркет на этой основе.

- банк и страховая компания заключают партнерское соглашение о продвижении своих услуг.

- независимый брокер-посредник на рынке собирает информацию обо всех финансовых услугах и предлагает обратившемуся к нему клиенту оптимальный для последнего набор.

- на основе сильного банка и значимых в своем сегменте независимых финансовых посредников.

Западные страны, в основном, реализуют третий вариант. В России рассматриваются 2 подхода к созданию таких супермаркетов. Многие предрекают организацию финансовых супермаркетов по третьему типу: независимый брокер-посредник.

Какие же схемы финансовых супермаркетов уже активно работают в России?

1. Самая востребованная схема – это оформление ипотеки и сопутствующее страхование недвижимости при этом.

2. Также очень распространена и страховка автомобиля при оформлении кредита.

3. Через сеть банка также могут быть реализованы такие продукты как:

- страхование гражданской ответственности;

- страхование от несчастного случая;

- технический ассистанс;
- страхование имущества;
- личное страхование;
- страхование ответственности перед третьими лицам.

В связи с активным развитием розничного потребительского кредитования, позволяющего банкам работать с достаточно высокой нормой прибыли, весьма актуальным стало оказание комплексных финансовых услуг в торговых точках при оформлении потребительских кредитов.

Оформлен финансовый супермаркет демократично: здесь нет стоек со стеклами, отделяющих сотрудников от клиентов, отделение принимает формы свободного пространства с удобной мебелью и копировальными аппаратами. Большинство из таких супермаркетов работают по схеме 24x7.

Есть и определенные требования к персоналу: сотрудники должны быть хорошими психологами, маркетологами, обладать специальными знаниями в области предоставляемых услуг, уметь не продавать продукты клиенту, а решать его вопрос.

Проблемами интеграции различных финансовых структур в России для создания финансового супермаркета могут быть:

- незнание банкирами страхового и инвестиционного рынка, а страховщиками и представителями инвестиционных компаний - банковских нюансов;

- для различных финансовых структур требования правового поля разные, каждая финансовая организация регулируется своей инстанцией.

В целом же финансовые супермаркеты очень перспективное и выгодное направление, как для клиентов, так и для участников объединенной структуры:

- клиентам такая организация позволяет не тратить лишнее время и получить сразу все услуги в одном пакете;

- организациям – минимизировать затраты на розницу, увеличить клиентскую базу, получить комиссионный доход и, в конечном итоге, рост прибыльности.

При создании финансовых супермаркетов, как правило, происходит объединение лидеров рынка, т.е. «сильный» объединяется с «сильным», происходит синергия успешных брендов.

Постепенно стирается понятие «финансовый институт», поскольку финансовые лидеры становятся глобальными игроками, маркет-мейкерами: они определяют правила игры, устанавливают ценообразование на рынке, а также влияют на законодательную базу и макроэкономическую конъюнктуру или финансовый рынок в целом.

## **ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ГОСУДАРСТВА**

*Вахович И.М., Каминская И.Н.*

*Луцкий национальный технический университет*

*г. Луцк, Украина*

Существенная дифференциация уровня жизни населения в регионах страны, значительная неравномерность социально-экономического развития ее регионов, низкий уровень эффективности пространственной структуры экономики создают предпосылки для социальной напряженности в обществе, угрожают территориальной целостности государства и сдерживают динамику его социально-экономического развития. Природа таких проблем нами видится, прежде всего, в дивергенции финансовой состоятельности регионов государства, что требует теоретико-методологического обоснования инструментов обеспечения конвергенции финансовой состоятельности регионов государства.

Весомый вклад в исследование конвергенции финансовой состоятельности регионов государства осуществили ведущие российские, белорусские и украинские ученые-экономисты: О.Андронов, Василик А., Геец В., Долишний М., Заброцкая О., Заяц Т., Клебанова Т., Криворотько Ю., Лексин В., Найденова Т., Наркизов Н., Опарин В., Павленко А., Павлюк К., Поповкин В., Пенюгалова А., Поздняков А., Полозков М., и многие другие. Внимание исследователей акцентируется в основном на моделировании и методиках диагностики межрегиональной конвергенции, выяснении недостатков межбюджетных отношений, теоретических и прикладных аспектах бюджетного выравнивания, типологии регионов зависимо от уровня конвергенции. Однако, остаются открытыми проблемы, вызванные значительной и усиливающейся неоднородностью регионов в уровнях обеспеченности финансовыми ресурсами, незаинтересованностью территорий в результативном их использовании, отсутствием стимулов к выявлению резервов и наращиванию финансового потенциала, что обуславливает актуальность научных исследований относительно инструментов обеспечения конвергенции финансовой состоятельности регионов государства и требует активации теоретических и практических поисков решения такой проблемы.

Остановимся на выяснении экономической сущности категории финансовая состоятельность региона.

Проведенный теоретический анализ сущности финансовой состоятельности региона, позволил выделить три подхода к определению ее содержания, по которым она рассматривается как достаточность финансового потенциала, результативность использования финансовых ресурсов и как финансовая возможность региона самостоятельно обеспечивать социально-



экономическое развитие. Результаты исследования стали предпосылкой формирования концептуальных основ финансовой состоятельности социально-экономического развития региона, в основу которых положен ее смысловые характеристики: финансовую достаточность, финансовую дееспособность и финансовую устойчивость региона (рис. 1).

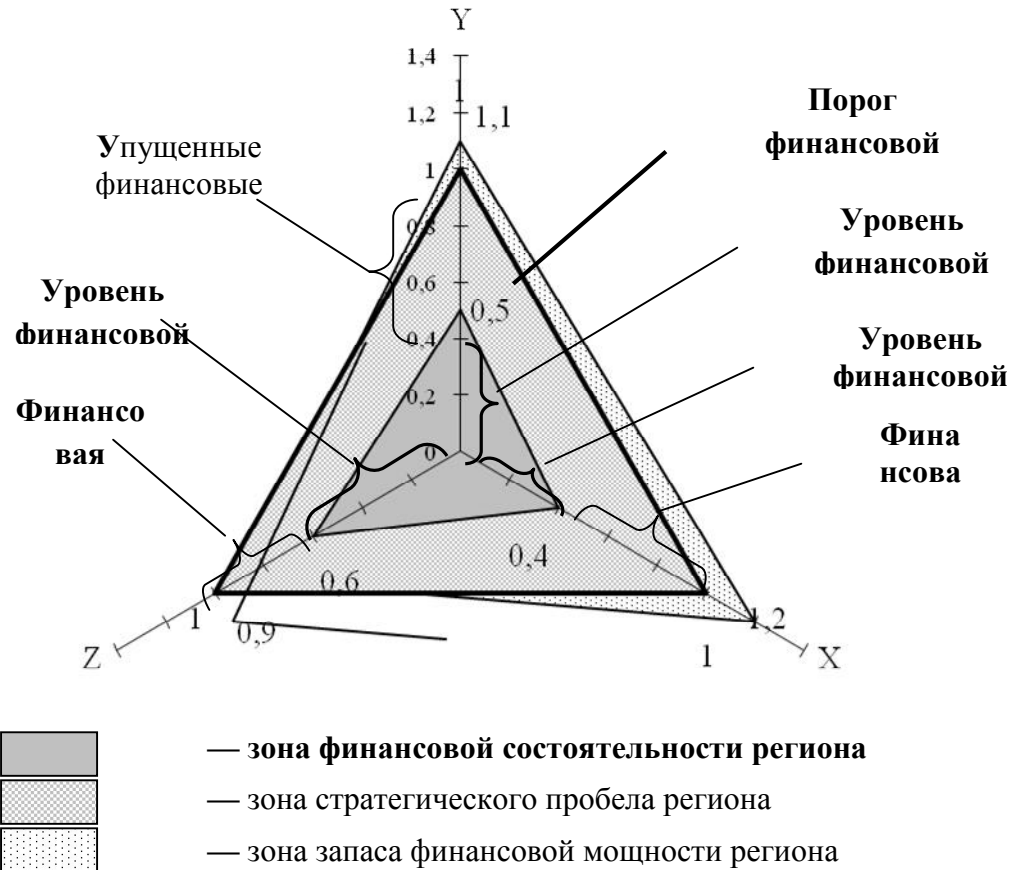
Финансовая достаточность региона рассматривается как сбалансированность его финансовых возможностей и потребностей, то есть обеспеченность региона финансовыми ресурсами, достаточными для обеспечения бесперебойного и своевременного удовлетворения потребностей социально-экономического развития. Под финансовой дееспособностью региона понимается способность субъектов финансово-экономических отношений региона оптимально распределять и эффективно использовать финансовые ресурсы, наращивая финансовый потенциал, что обеспечивает результативность финансовой политики социально-экономического развития региона и формирует его конкурентные преимущества. Финансовую устойчивость региона определено как его способность противостоять внутренним и внешним негативным воздействиям на социально-экономическое развитие путем соблюдения такой структуры источников финансирования, которая будет обеспечивать стабильность регионального развития в кратко- и долгосрочной перспективе.



Рис. 1. Смысловые характеристики финансовой состоятельности региона

Учитывая выделенные смысловые характеристики, предлагаем финансовую состоятельность региона рассматривать как способность региона противостоять дестабилизаторам социально-экономического развития на основе обеспечения достаточного объема финансовых ресурсов, их оптимального распределения и эффективного использования при условии соблюдения такой структуры источников финансирования, которая будет обеспечивать стабильное развитие в кратко- и долгосрочной перспективе.

Для наглядности полученных результатов, предлагаем осуществлять построение графоаналитических модели в виде изображения треугольника финансовой состоятельности региона, вершины которого формируют векторы финансовой достаточности, дееспособности и устойчивости (рис. 2). В результате графического отображения можно проследить взаимосвязь между достаточностью финансовых ресурсов, эффективностью их использования и финансовой устойчивостью региона, а также определить дестабилизаторы социально-экономического развития региона – финансовую недостаточность, утраченные финансовые возможности и финансовую зависимость.



$OX$  – вектор финансовой достаточности региона;  $OY$  – вектор финансовой дееспособности региона;  $OZ$  – вектор финансовой устойчивости региона

Рис. 2. Графоаналитическое изображение уровня финансовой состоятельности региона

Обосновав концептуальные основы финансовой состоятельности,

акцентируем внимание на конвергенции финансовой состоятельности региона.

Анализ многочисленной экономической литературы позволяет утверждать, что на современном этапе категория «конвергенция» используется при описании интегрирующих процессов, направленных на сближение экономик стран при сохранении их национальных особенностей [1].

В целом под конвергенцией разумеется схождение отличий между разными однотипными объектами, социально-экономическими системами.

Что же касается конвергенции финансовой состоятельности регионов государства, то с нашей точки зрения, под ней разумеется процесс сглаживания отличий в уровнях финансовой состоятельности регионов государства, что базируется на использовании совокупности инструментов целенаправленных на регулирование и стимулирование финансовой достаточности, финансовой дееспособности и финансовой самостоятельности их социально-экономического развития. Таким образом, признаком конвергенции финансовой состоятельности регионов государства является сокращение различий между регионами с высокими уровнями финансовой состоятельности и регионами с наименьшими уровнями финансовой состоятельности. Но при этом, такое сокращение должно происходить не за счёт уменьшения уровней финансовой состоятельности в регионах с их высшими значениями, а – в результате ускорения роста финансовой состоятельности в регионах с его меньшими значениями. Иначе это будет свидетельствовать об ухудшении финансового обеспечения социально-экономического развития регионов и усилении дивергенции между ними за уровнем финансовой состоятельности.

Таким образом, модель конвергенции финансовой состоятельности регионов государства можно описать неравенством:

$$T_p\Phi C_n > T_p\Phi C_b > 100\%,$$

где  $T_p\Phi C_n$  – темп роста финансовой состоятельности региона с наименьшим его уровнем среди регионов государства, %;

$T_p\Phi C_b$  – темп роста финансовой состоятельности региона с высшим его уровнем среди регионов государства, %.

Обеспечение конвергенции финансовой состоятельности регионов государства в значительной степени зависит от действенности применяемых инструментов.

В практике мирового хозяйствования широкое применение получили такие инструменты обеспечения конвергенции финансовой состоятельности регионов страны:

1) бюджетные инструменты, направленные на конвергенцию доходных и расходных полномочий региональных бюджетов, а также межрегиональную конвергенцию в уровнях обеспеченности бюджетными средствами [2]:

- налоговые (налоговые доходы региональных и местных бюджетов, налоговые ставки, налоговая поддержка, налоговые льготы, налоговые

каникулы);

- межбюджетной поддержки (официальные межбюджетные трансферты – дотации, субсидии, субвенции);

- долевого участия (инструменты долевого участия в налоговых поступлениях в территориальные бюджеты, в частности, межбюджетные квоты);

2) внебюджетные инструменты конвергенции финансовой состоятельности регионов страны, основным образом направленные на межрегиональную конвергенцию финансовой состоятельности субъектов хозяйствования, населения:

- амортизационные льготы;
- государственные и муниципальные контракты;
- тарифы на жилищно-коммунальные услуги;
- депозитная и кредитная ставки;
- операции на открытом рынке;
- финансовые резервы предприятий;
- лицензии;
- пенсии;
- стипендии;
- норма обязательных резервов для коммерческих банков;
- регулируемые и фиксированные цены и т.п.

В России и Украине в целях обеспечения конвергенции финансовой состоятельности отдельных их регионов используются налоговые инструменты и инструменты межбюджетной поддержки, которые, к сожалению, на сегодня не доказали своей эффективности и нуждаются в совершенствовании. Так как большинство регионов этих государств характеризуются низким уровнем финансовой состоятельности, который с года в год ухудшается.

Считаем, что неотложными мерами усовершенствования инструментов конвергенции финансовой состоятельности регионов России и Украины в ближайшей перспективе являются:

- оптимизации распределения финансовых ресурсов между государственным и местными бюджетами в зависимости от результативности их использования на различных уровнях власти, что создаст стимулы к результативного использования бюджетных средств и обеспечит повышение уровня самофинансирования удовлетворения регионами потребностей социально-экономического развития;

- усиление финансового контроля за формированием и использованием бюджетных средств;

- обеспечение взаимосвязи трансфертной политики с финансовой результативностью наполнения региональных бюджетов, или результативностью выполнения определенных программ;

- усиление эффективного внутреннего регионального контроля и контроля «сверху» за правомерностью и уместностью расходования межбюджетных трансфертов;

- пересмотр порядка предоставления фискальных преференций и повышение их стимулирующей роли, четкое законодательное определение объектов применения и групп плательщиков налоговых льгот, а также эффективный контроль за правильностью предоставления и учета налоговых льгот;

- повышение роли и влияния местных органов власти на формирование местных бюджетов за счет децентрализации бюджетных средств;

- оптимизация ставок налогообложения с целью достижения высокого уровня добросовестной уплаты налогов, наращивания финансовой достаточности регионов государства и выведение экономики из тени, обусловленной высокими ставками налогообложения;

- четкое законодательное закрепление нормативов отчислений в местные бюджеты от общегосударственных налогов на долгосрочной основе;

- стимулирование инновационной деятельности и инвестиционной активности в регионе;

- повышения конкурентоспособности национальной продукции и расширения её экспорта.

Только комплексное выполнение вышеперечисленных мероприятий будет способствовать конвергенции финансовой состоятельности регионов таких стран, как Россия и Украина.

#### **Список литературы:**

1. Разем Рашид Абделмаджид. Конвергенция национальных систем хозяйствования в условиях глобализации мирового экономического пространства [Электронный ресурс] : автореферат дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория», 08.00.14 «Мировая экономика» / Рашид Абделмаджид Разем. – Тамбов, 2008. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/konvergentsiya-natsionalnykh-sistem-khozyaistvovaniya-v-usloviyakh-globalizatsii-mirovogo-ek>.

2. Полозков М. Г. Стимулирующее бюджетное выравнивание территорий / М. Г. Полозков // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 343. – С. 148-152.

## **ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

*Вахович И.М., Дорош В.Ю.*

*Луцкий национальный технический университет  
г. Луцк, Украина*

Краеугольная проблема, которая возникла перед экономистами стран постсоциалистического пространства при обосновании рекомендаций по стимулированию организованных форм потребления и сбережений, является отсутствие соответствующей информации о механизмах финансового поведения населения в условиях усиления процессов глобализаций в мире.

Существенный вклад в фундаментальный анализ сбережений и механизма их превращения в инвестиционные ресурсы в разное время сделали Д. Бернхейм, Р. Гол, А. Деатон, Дж. Дюзенбери, Дж. Кейнс, Л. Котликоф, С. Кузнец, А. Лусарди, Ф. Модильяни, Дж. Скинер, А. Смит, И. Фишер, М. Флавин, М. Фридмен. Многообразные аспекты проблем, которые связаны с потреблением домохозяйств находятся в поле зрения украинских и русских ученых, среди них значительные исследования провели Е. Авраимова, Н. Акидринова, Т. Богомолова, О. Ватаманюк, А. Вожжов, Ю. Кашин, И. Крупка, О. Кузина, М. Литвак, О. Марец, В. Марцин, С. Николаенко, Р. Новикова, Н. Римашевська, Я. Рощина, В. Стефанов, Д. Стребков В. Тапилина, М. Турияньська, С. Тютюнникова, И. Циденова и другие.

Целью статьи является исследование видов финансового поведения украинских домохозяйств, которые сложились в современной институциональной среде. Прежде всего, следует выяснить мотивы финансового поведения, а поскольку использование ресурсов домохозяйств, конечно, начинается с расходования денежных ресурсов, то сначала рассмотрим мотивы к потреблению домохозяйств.

В XIX ст. прусский статистик Эрнест Энгель выявил связь между типом товаров, услуг, которые покупаются, и доходом потребителя. Зависимость структуры расходов от уровня дохода получила название «Закон Энгеля». Суть данного закона сводится к тому, что при увеличении доходов часть расходов на питание снижается, часть расходов на бытовые товары, жилье, коммунальные услуги практически стабильная, часть расходов на другие услуги, на удовлетворение культурных и нематериальных потребностей растет. Снижение доходов вызывает обратный процесс. Виды мотивов потребителей, которые стимулируют их склонность к расходам представлены в табл.1.

Члены домохозяйства исполняют разные покупательные роли [2]:

1. Инициатор – лицо, которое инициирует покупку.
2. Влиятельное лицо – человек, который сознательно или бессознательно побуждает к покупке, предлагая купить конкретную марку или осуществить это в определенное время.
3. Лицо, которое принимает решение – лицо, которое принимает решение относительно устремления денег семьи на определенные цели и, как правило, имеет финансовую власть в семье.

Таблица 1.

**Виды мотивов потребителей,  
которые стимулируют их склонность к расходам [1]**

Факторы-мотиваторы	Характеристика
Выгода	Желания человека разбогатеть, умножить собственность, эффективно тратить средства
Снижение риска	Потребность чувствовать себя уверенно и надежно, иметь

	гарантии сохранения стабильности
Признание	Поиск действий, связанных с формированием своего статуса, повышением престижа, имиджа
Удобство	Желания облегчить, упростить свои действия, отношения с другими людьми
Свобода	Потребность в самостоятельности, независимость во всех сферах деятельности
Познание	Постоянная направленность на новые открытия, знания
Содействие, соучастие	Желания сделать что-либо для своего окружения, близких
Самореализация	Потребность в достижении собственной цели жизни, наставлений
Ощущение преимущества	Многими людьми двигает потребность быть лучшим, выше других
Желание отличаться от других	Этот мотив выражается в желании покупать модные, оригинальные вещи, которые подчеркивают индивидуальность
Ощущение комфорта	Потребители постоянно хотят приобрести что-то для облегчения жизни, улучшения комфорта. Покупки предшествуют эмоциональные процессы, а не рациональные расчеты
Страх	Этот мотив имеет разнообразные формы (страх смерти, потери работы; болезни, несчастные случаи, социальный дискомфорт и т. др.)
Развлечение	Желания покупателей освободиться от однообразного, рутинного образа жизни
Имитация или подражание	Желанию имитировать тех, кто популярен
Благосостояние семьи	Желания людей сделать максимум приятного для своей семьи
Экономия	Желания покупателя экономить
Качество	Желания получить гарантию качества товаров, особенно длительного использования

4. Покупатель – лицо, которое фактически осуществляет покупку.

5. Пользователь – тот, кто использует продукт.

Заметим, что решение о покупке может приниматься одним или несколькими членами семьи, вместе с тем пользователями товаров может быть как один член семьи, так и несколько, в одних случаях покупатель и потребитель одно лицо, а в других – разные (рис.1).

Предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ) – это величина, которая показывает, насколько изменится объем потребления ( $\Delta C$ ) при изменении используемого дохода на одну единицу ( $\Delta Y$ ).



Рис. 1. Матрица «семейного менеджмента»

Определяется за формулой:

$$MPC = \Delta C / \Delta Y; 0 < MPC < 1.$$

Модель показывает нам, какая часть дополнительного дохода направляется на прирост потребления.

Отсюда vyplываюT такие выводы: если  $MPC = 0$ , то весь прирост дохода будет храниться, поскольку сбережения часть дохода, который не потребляется; если  $MPC = 1/2$ , это значит, что увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну; если  $MPC = 1$ , то весь прирост дохода будет потрачен на потребление [3].

Не следует забывать, что использование ресурсов домохозяйств, как правило, начинается с нагромождения этих ресурсов, то есть, накопления



сбережений, которые занимают особенное место среди экономических явлений общества. С одной стороны, сбережение является важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. А с другой – сбережения являют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства.

В целом сбережение – это часть дохода, которая не потрачена на уплату налогов или покупку потребительских благ, а пришла на банковские счета или использована для приобретения страховых полисов, облигаций, акций и других финансовых активов.

Типология сбережений домохозяйств подана на рис.2.

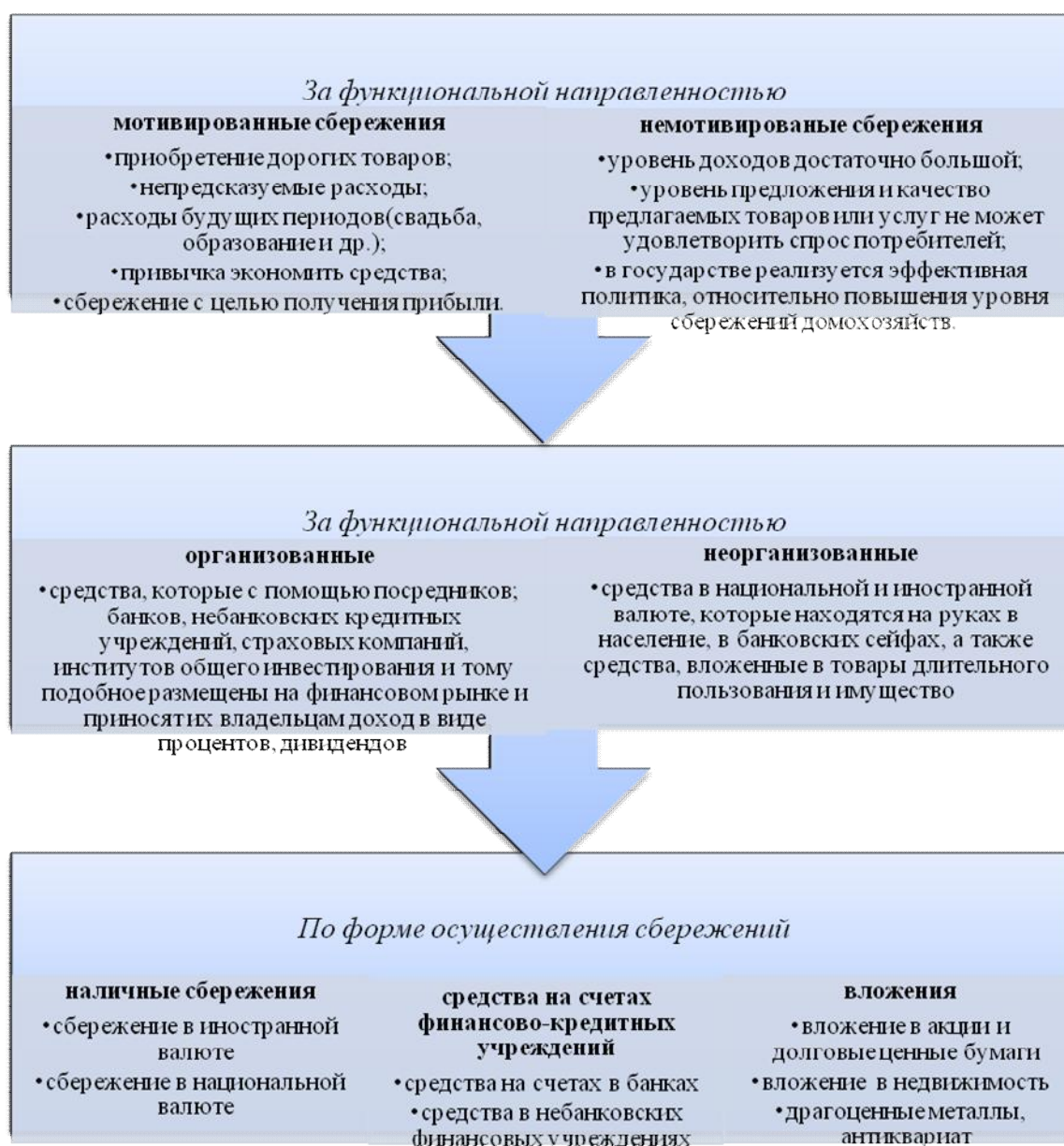


Рис. 2. Классификация сбережений домохозяйств  
Систематизировано автором с считыванием [4]

Предельная склонность к сбережению ( $MPS$ ) – величина дополнительного сбережения ( $\Delta S$ ), которое возникает из дополнительной гривны используемого дохода ( $\Delta Y$ ) [3]:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y$$

Как правило, во время экономического спада домохозяйства начинают активно экономить. При таких условиях совокупный спрос уменьшится, что потянет за собой уменьшение зарплат и, как следствие, уменьшение сбережений. То есть, можно утверждать, что когда все экономят, это приводит к уменьшению совокупного спроса, и приводит к замедлению экономического роста. Этот процесс получил название «парадокс сбережений». То есть, чем больше субъекты хранят, тем меньше величина равновесного национального дохода. Парадокс в экономической науке описан американскими экономистами Водилом Кетчингсом, Вильямом Фостером, Джоном Мейнардом Кейнсомта Фридрихом фон Гайеком.

Сбережения могут использоваться за такими направлениями:

1. Оплата непредсказуемых расходов, покупка дорогих товаров. Сбережения позволяют лучше справляться с разного рода непредсказуемыми ситуациями, которые требуют дополнительных расходов, например, на случай болезни, потери работы, естественной стихии и тому подобное. Покупка дорогих товаров может включать приобретение дома, золотых изделий, автомобилей, оборудования, средств производства, а также товаров долговременного пользования.

2. Накопления. Домохозяйства по различным причинам накапливали золото, серебро, которые образовывали сокровища. В современных условиях образование сокровищ происходит и в форме нагромождения (тезаврации) драгоценных металлов и камней, приобретения книг, картин и других произведений искусства, образования коллекций, антиквариата.

3. Инвестиции. Суть инвестиций заключается во вкладывании капитала (денег в чистом виде, товарного запаса, имущества, нематериальных актов) с целью получения дохода.

Чрезвычайно важным, не только для домохозяйства, но и для кого-либо, есть вложения (инвестирование) своих «свободных» сбережений во что-то, что принесет дополнительный доход.

Конечно, не все, из ниже представленных инструментов, являются доступными домохозяйствам, принимая во внимание величину дохода. Поэтому возможные объекты инвестирования мы представляем по группам, которые могут быть доступными соответствующим группам домохозяйств в зависимости от величины их дохода (табл.2).

Учитывая особенности сберегательно-инвестиционного процесса в контексте развития персональных финансов, выделяют такие основные типы финансового поведения домохозяйств [5, С. 226]:

- потребители (не имеют возможности осуществлять сбережение из своего дохода);
- активные сберегатели (имеют возможность формировать сбережение);

- заемщики (формируют сбережение и одновременно удаются к заимствованиям);

- инвесторы (активно инвестируют в разные активы).

Таким образом, разные мотивы финансового поведения способствовали формированию определенных институциональных характеристик рассмотренных в статье видов финансового поведения: сберегательной, инвестиционной и кредитной.

**Доступность инвестиционных объектов  
относительно величины дохода домохозяйств**

<b>Доход</b>	<b>Инвестиционный объект</b>
Низкий	евро; доллары
Ниже среднего	евро; доллары; депозит, паевые инвестиционные фонды
Средний	евро; доллары; депозиты; паевые инвестиционные фонды; золото
Выше среднего	евро; доллары; депозиты; паевые инвестиционные фонды; золото; облигации; индекс ПФТС; земля; акции второго эшелона
Высокий	евро; доллары; депозиты; паевые инвестиционные фонды; золото; облигации; индекс ПФТС; земля; акции второго эшелона; вторичная недвижимость

Первобытным звеном финансовых действий домохозяйств является создание сбережений, но часть сбережений в доходах украинцев является достаточно низкой, что, прежде всего, объясняется низким уровнем доходов населения. При этом проблема низких доходов на фоне насыщения рынка экономическими благами потребительского характера, бурное развитие маркетинговых коммуникаций, а также информированность граждан относительно уровня и характера потребления окружающих экономик способствует росту объемов потребления через использование кредитных услуг финансового рынка.

**Список литературы:**

1. Бутенко Н.В. Маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pidruchniki.ws/1652020540032/marketing/motivatsiyeni\\_chinniki\\_formuyut\\_povedi\\_nku\\_spozhivachiv](http://pidruchniki.ws/1652020540032/marketing/motivatsiyeni_chinniki_formuyut_povedi_nku_spozhivachiv)
2. Прокопенко О.В. Поведінка споживачів [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pidruchniki.ws/11460917/psihologiya/vpliv\\_rodini](http://pidruchniki.ws/11460917/psihologiya/vpliv_rodini)
3. Небава М.І. Теорія макроекономіки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro\\_ek/5.htm](http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/5.htm)
4. Фінанси: Посібник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова.- К: Знання, 2008.-611с
5. Екшамбиев Р.С. Персональные финансы в финансовой системе государства / Под ред. В.А. Слепова. – М.: Магистр, 2008. – 302 с.

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

*Вдовенко Л.А.*

*Винницкий национальный аграрный университет*

*г. Винница, Украина*

Развитие рыночной экономики невозможно без надежной банковской системы, в которой коммерческие банки являются центрами финансовой системы, сосредотачивают финансовые ресурсы вкладчиков и открывают возможности доступа к источникам заемных ресурсов.

Выступая посредниками в перераспределении капиталов путем трансформации временно свободных средств в инвестиции, банки существенно повышают общую эффективность производства [1, с.82].

Национальная банковская система является «звеном, которое объединяет субъекты экономики» потому что «трансформируя финансовые инвестиции, она тесно интегрируется с другими подсистемами и не может существовать без них, поэтому практически все направления деятельности банковских учреждений связаны с различными сферами бизнеса, представители которых прямо или косвенно пользуются услугами банков» [2, с.113]

Поэтому можно утверждать, что экономический и финансовый потенциал любой страны определяется потенциалом ее банковской системы.

Мировой экономический кризис стал испытанием для банковской системы Украины, поэтому сегодня есть необходимость обеспечения стабильной и эффективной деятельности банковских учреждений как основы развития экономики страны.

По состоянию на 01.01.2012 г. в Украине насчитывается 176 действующих банков, из которых с иностранным капиталом - 53. В последние годы значительно возросла доля иностранного капитала в уставном капитале банков с 19,5% в 2005 г. до 41,9% в 2011 г. Объемы активов банков на 01.01.2012 г. составили 1054280 млн. грн. или увеличились по сравнению с 01.01.2006 г. в 4,9 раза.

Мировой финансовый кризис отрицательно отразился на результатах деятельности банков Украины: если по состоянию на 01.01.2009 г. наблюдается увеличение прибыли банковских учреждений в 3,4 раза по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. (с 2170 млн.грн. До 7304 млн.грн. соответственно), то по состоянию на 01.01.2010 г. банки получили убытки в сумме 38450 млн.грн. и в течение 2011 г. их деятельность все же остается убыточной, хотя сумма убытка сократилась и составила 7708 млн.грн. Соответственно за аналогичный период (2009-2011 гг.) наблюдается убыточность активов и убыточность капитала - 0,76% и 5,27%.

Банковский кризис 2008-2010 гг. привел к массовым неплатежам по кредитам, ухудшению финансового состояния заемщиков, свидетельством чего

является стремительный рост в 4,7 раза (с 18015 млн.грн. в 2008 г. до 84951 млн.грн. в 2010 г.) просроченной задолженности по кредитам, при этом доля просроченных кредитов в общей сумме предоставленных кредитов выросла с 2,8% в 2008 г. до 11,3% в 2010 г. [3].

Современные проблемы ухудшения качества кредитных портфелей отечественных банков требуют новых подходов к определению реального кредитного риска и своевременного формирования достаточных объемов резервов для компенсации возможных убытков по кредитным операциям[4, с.80-87].

Стратегия деятельности банковских учреждений в условиях конкурентной среды должна быть направлена на создание имиджа надежного и платежеспособного кредитного учреждения для потенциальных заемщиков, с этой целью для выполнения взятых на себя обязательств по своевременному возврату (предоставлению) денежных средств своим клиентам банковским учреждениям необходимо формировать обязательный резерв ликвидности в необходимых объемах. В противном случае - теряется доверие к банковскому учреждению, что приводит к массовому изъятию депозитных вкладов клиентов, т.е. уменьшению ресурсной базы, снижению ликвидности банка, а все это отрицательно сказывается на объемах кредитования.

Сбалансированный рост активов и капитала, улучшение их качества и структуры способствуют стабильности функционирования банков, что является важным фактором их положительного влияния на развитие экономики Украины.

В настоящее время развитие банковской системы Украины зависит от преодоления кризисных явлений и решения главных проблем, которые являются сдерживающими факторами банковского кредитования: недостаточный уровень капитализации банковских учреждений, недостаточный уровень ресурсного потенциала банковских учреждений для долгосрочного кредитования реального сектора экономики, неэффективная кредитная политика банков и проблемы управления рисками банковской деятельности .

Капитализация связана со стабильностью функционирования банковского сектора, отражающий способность банков выполнять свои финансовые обязательства - с точки зрения возможности предоставления кредита , то есть полноценно выполнять функцию финансового посредничества на рынке.

Уровень капитализации банковской системы является определяющим фактором состояния развития экономики Украины: соответственно низкий уровень капитализации банковских учреждений не дает возможностей наращивать объемы кредитования реального сектора экономики . Основным макроэкономическим показателем для оценки капитализации банков динамика отношение капитала банков к ВВП.

Считается, что для поддержания дееспособности банковской системы объем капитала банков должен составлять не менее 5-7% ВВП. По состоянию на 01.01.2013 г. отношение капитала банков Украины к ВВП составляет 12 % [5].

Сегодня банковская система Украины не может обеспечить потенциальных инвесторов доступным по цене кредитным ресурсом и банкам выгоднее осуществлять спекулятивные и краткосрочные операции, которые приносят гарантированный доход.

По мнению Шелудько Н.М. [6, с.125], «проблема повышения капитализации банков может быть решена при условии ускорения рыночных преобразований в экономике, повышение ее эффективности, оздоровления государственных финансов, рост доходности банковских операций».

Поэтому Украине необходимо принимать меры для повышения уровня концентрации отечественного банковского капитала.

Размер и динамика капитала банка, формирование и его увеличение является важнейшими вопросами банковской деятельности, поскольку капитал является не только источником проведения активных операций, но и инструментом укрепления доверия со стороны клиентов, вкладчиков и кредиторов к конкретному банковскому учреждению, а также к банковской системе в целом. Благодаря доверию населения к банковским учреждениям возрастут объемы взносов вкладчиков, что является одним из главных источников, от которых зависят объемы банковского кредитования субъектов хозяйствования [7, с.99].

Уровень банковского капитала зависит от рыночных кредитных и депозитных ставок ... Чем выше процентные ставки по депозитам, тем выше предложение денег от населения, что приводит к росту объемов привлеченных капиталов банков и повышение темпов роста совокупного банковского капитала [8, с.191].

Сегодня ситуация в банковском секторе Украины несколько оживилась: возрос капитал банковских учреждений, постепенно возобновляется кредитование реального сектора экономики, наметились тенденции роста доверия к банковской системе из-за роста объемов средств на депозитных счетах банков и продолжения их срочности, что является основой формирования ресурсной базы коммерческих банков. В целом за год общий объем депозитов увеличился на 18,2%, или на 75,3 млрд.грн., достигнув на конец года 489,1 млрд.грн .... на счетах субъектов хозяйствования на 27,9% или 39,6 млрд.грн.

Рост средств на депозитных счетах способствовал дальнейшей активизации банковского кредитования и в течение 2011 года выросли объемы предоставленных кредитов в 1,1 раза по сравнению с предыдущим годом. Перечисленные положительные тенденции посткризисного периода требуют ожидания еще одной положительной тенденции на денежно-кредитном рынке - снижение процентных ставок.

Коваленко В.В. [8, с.193] среди других одним из путей решения проблемы капитализации и концентрации банковского капитала видит «разработку комплекса ограничений в процессе привлечения иностранного капитала в банковскую систему страны» и «применение системы льготного налогообложения прибыли, направляемой на увеличение банковского

капитала».

Одним из механизмов влияния на состояние денежно -кредитного рынка является регулирование уровня ликвидности отечественной банковской системы, какой она была охвачена в течение 2009-2010 гг.. с целью поиска эффективных механизмов борьбы с ней для стимулирования кредитной деятельности банковских учреждений.

Однако, по мнению Лобозинской С. «стимулирование кредитования отечественной экономики необходимо реализовать комплексными мерами фискальной и монетарной политики для формирования благоприятной конъюнктуры рынков, а не через механизм рефинансирования , основное назначение которого - оперативно восстанавливать ликвидность банковской системы с целью недопущения распространения кризисных явлений в финансовом секторе » [9, с.16].

Опыт развитых стран, которые имеют прочную банковскую систему , свидетельствует, что обязательным условием стабильного существования банков в долгосрочной перспективе является наличие у них продуманной кредитной политики. Сегодня банки должны не только формировать свою кредитную политику, но и постоянно следить за ее соответствием изменениям.

Для повышения надежности, финансовой стабильности, конкурентоспособности банковских учреждений и банковской системы в целом, необходимо сосредоточиться на следующих направлениях дальнейшего развития: наращивание ресурсной базы и капитала, снижение уровня рискованных банковских операций, улучшения качества активов, в частности, кредитного портфеля, формирование резервов по кредитным операциям в необходимом объеме, повышение уровня профессионализма руководства и банковских работников, внедрение эффективности менеджмента.

#### **Список литературы:**

1. Коваль С. Теоретические аспекты финансовых ресурсов банка / С.Коваль // Мир финансов. - 2011. - Выпуск 2. - С. 82-91.
2. Заболотный Г.М. Рыночная трансформация экономики региона / Заболотный Г.М., Захарченко В.И., Ступницкий А. // М.: ООО «Консоль», 2012. - 536 с.
3. Капран В.И. Банковские операции / Капран В.И., Кравченко Н.С., Коваленко А.К. и др. // Учебное пособие .-К.: Центр учебной литературы, 2006.- 208 с.
4. Мыкова М. Совершенствование механизма формирования резервов на покрытие возможных убытков от кредитных операций банковских учреждений Украины // Банковское дело. - 2011. - № 3 (98). - С.80-87.
5. Коренева А. Состояние капитализации банковской системы Украины и оценка возможностей покрытия банковских рисков капиталом / О.Коренева, Я.Кузниченко // Вестник НБУ. - 2013. - № 10 (212). - С.43
6. Шелудько Н.М. Роль банковской системы в стимулировании экономического роста / Н.М.Шелудько // Финансы Украины. -2002. - № 3.- С.120 -128 .



7. Владичин У.В. Роль кредитования в экономическом росте Украины / У.В. Владичин // Финансы Украины. -2004. - № 1. - С.96 -100.

8. Коваленко В.В. Оценка воздействия монетарной и регулятивной политики центрального банка на банковский капитал / В.В. Коваленко , Б.А.Дадашев // Актуальные проблемы экономики . - 2012 . - № 9 ( 135). - С.186 -193 .

9. Лобозинская С. Государственное регулирование ликвидности банковской системы Украины : пути совершенствования / София Лобозинская / / Банковское дело . - 2011. - № 3. - С.11 -20.

## **ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Вдовенко О.С.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»  
г.Киев , Украина*

Финансовая безопасность аграрной сферы экономики является составляющей финансовой безопасности страны и поддержка устойчивого ее уровня играет важную роль в развитии сельского хозяйства Украины как приоритетной отрасли решает вопрос продовольственной и национальной безопасности .

Среди ученых, исследующих вопросы финансовой безопасности - А. Барановский, К. Горячева , Е. Дмитренко , М. Ермошенко , Т. Загорельська, Ю. Кракос, А. Ладик, И. Ластовченко, В. Лебедев, А. Логвина, Ю. Любимцев, А. Макарюк, А. Подъемный, М. Погосова, В.Прохорова, Ю.Сапачук, А. Соловьева, А.Сухоруков и др. Тем не менее остается актуальным в современных рыночных условиях хозяйствования определение путей обеспечения стабильности и высокого уровня финансовой безопасности хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве как стратегически важной отрасли экономики Украины.

Главная цель финансовой безопасности предприятия заключается в том , что гарантировать его стабильное и максимально эффективное функционирование сегодня и высокий потенциал развития в будущем. Главное условие финансовой безопасности предприятия - способность противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам , которые способны наносить финансовый ущерб предприятию , нежелательно изменить структуру капитала , принудительно ликвидировать предприятие и т.д. [1 , с . 101] . Автор отмечает , что «финансовая безопасность может быть определена как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов , выраженных в лучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности бизнеса , качества управления и использования основных и оборотных средств , структуры его капитала , нормы выплат по ценным бумагам , а также курсовой стоимости его ценных бумаг как синтетического индикатора текущего финансово - хозяйственного состояния и перспектив ее технологического и

финансового развития».

По мнению Приказюк А. [2, с.83], «финансовая безопасность сельскохозяйственного предприятия - это такое финансовое состояние, которое характеризуется стойкостью к внешним и внутренним угрозам, способностью обеспечивать реализацию собственных финансовых интересов и устойчивое развитие всей финансовой системы». По мнению автора, «главной составляющей процесса обеспечения финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий является формирование и использование прибыли».

Вечканов Г., кроме уровня платежеспособности и ликвидности оборотных средств, предлагает изучить также уровень эффективности использования ресурсов предприятия, прибыльность и рентабельность, эффективность деятельности по предотвращению негативным внутренним и внешним воздействиям на финансовую безопасность, уровень контроля хозяйственной деятельности с позиции повышения эффективности производства [3, с.236, 237].

Аналогичным является определение финансовой безопасности предприятия как «финансового состояния и финансовой стабильности, способности обеспечить предприятию нормальное эффективное развитие его деятельности» [4, с.15].

Можно утверждать, что уровень финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий зависит от того, насколько умело предпринимательские структуры способны избежать возможных угроз и опасностей, в том числе сформировать и увеличивать собственный капитал, поскольку использование заемного капитала провоцирует рост рисков предпринимательской деятельности и угрожает снижением финансовой устойчивости, платежеспособности, что является угрозой финансовой безопасности.

По нашему мнению, важными целями финансовой безопасности будут обеспечение устойчивости и стабильности финансового состояния аграрных предприятий, обеспечения эффективности предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий, обеспечение развития агропромышленного производства, отрасли сельского хозяйства, и соответственно решения вопроса обеспечения продовольственной и национальной безопасности государства.

Именно прибыль является источником увеличения собственного капитала предприятий, гарантирует формирование достаточного резервного фонда, способствует уменьшению рисков при поиске новых направлений диверсификации аграрного бизнеса. Поэтому определяющими факторами финансовой безопасности следует считать доходность сельскохозяйственной деятельности, которая является индикатором определения уровня финансовой безопасности.

По состоянию на 01.07.2012 г. в аграрном секторе Украины предпринимательскую деятельность осуществляют 558666 аграрных

предприятий, из них наибольшую долю в общем количестве составляют 40732 или 72,9 % фермерские хозяйства, 8121 или 14,5 % хозяйственные общества и 4183 или 7,5 % частные предприятия, результатом деятельности которых в основном являются прибыльность (доля прибыльных в 2012 г. составляет 78 %) (таблица 1).

Таблица 1.

**Определяющие показатели уровня финансовой безопасности  
сельскохозяйственных предприятий Украины \***

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Уровень рентабельности операционной деятельности, %	24,5	24,7	22,5
Чистая прибыль, млн. грн.	17253,6	25267,0	26960,8
- Предприятия, которые получили чистую прибыль :			
- - в % к общему количеству	69,6	83,5	78,6
- - финансовый результат, млн. грн.	22094,9	30182,3	33716,7
- Предприятия, которые получили чистый убыток :			
- - в % к общему количеству	30,4	16,5	21,4
- - финансовый результат, млн. грн.	4841,3	4915,3	6755,9
Уровень рентабельности производства продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных предприятиях, %	21,1	27,0	20,5

\*Источник : [5]

Данных таблицы 1 свидетельствуют о том, что сумма чистой прибыли сельскохозяйственных предприятий Украины увеличилась с 17253 млн. грн. в 2010 г. до 26960,8 млн. грн. в 2012 г. или в 1,6 раза. Доля предприятий, которые получили чистую прибыль увеличилась в 2012 г. по сравнению с 2010 г. с 69,6% до 83,5% и несколько уменьшилась по сравнению с предыдущим годом до 78,6%. Сумма чистой прибыли полученного прибыльными предприятиями в 2012 г. выросла в 1,1 раза против 2011

Сумма чистого убытка полученного убыточными предприятиями возросла в 1,4 раза в 2012 г. по сравнению с 2011 г., а по уровню рентабельности производства продукции сельского хозяйства и рентабельности операционной деятельности наблюдаются тенденции к сокращению показателей в течение последних лет.

Следовательно, увеличение доли убыточных предприятий в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом (21,4 % против 16,5 %) и суммы чистого убытка ухудшает финансовое состояние предприятий, снижает финансовые возможности эффективного развития, а следовательно негативно сказывается на финансовой безопасности предприятий.

По мнению Гривкивской А.В. [6,с.94] «насущными проблемами финансовой безопасности сельского хозяйства является нехватка финансовых ресурсов, использование предприятиями средств не по назначению, большие долги и их обслуживание. Усугубляет ситуацию дальнейшее повышение процентных ставок за использование кредитами и уменьшения объемов долгосрочного банковского кредитования, рост инфляции и различные изменения курса национальной валюты, проблемы в банковском секторе и т.д.».

Следовательно, для обеспечения высокого уровня финансовой безопасности сельскохозяйственным предприятиям необходимо заботиться об увеличении прибыльности предпринимательской деятельности, резервами повышения которой является постоянный контроль за расходами, поиск новых рынков сбыта своей продукции и эффективное использование имеющихся собственных и заемных источников финансовых ресурсов .

Прибыльность как индикатор уровня финансовой безопасности предприятия будет содействовать способности сельскохозяйственных предприятий противостоять внешним и внутренним угрозам, обеспечению устойчивости и стабильности их финансового состояния, эффективности предпринимательской деятельности и агропромышленного производства, а также развитию приоритетной и стратегически важной отрасли для экономики Украины.

#### **Список литературы:**

1. Арефева А.В. Экономические основы формирования финансовой экономической безопасности / А.В. Арефева, Т.Б. Кузенко // Актуальные проблемы экономики . - 2009 . - № 1 ( 91). - С. 98-104.
2. Приказюк А. Прибыль в формировании финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий / Приказюк А. // Банковское дело . - 2009 . - № 2 . - С. 82-88 .
3. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : Учебник . - СПб . : Питер , 2007 . - С.236 -237.
4. Кириченко А.А. Влияние инфляционных процессов на финансовую безопасность предприятия / А.А. Кириченко, Ю.Г. Ким // Экономика и государство . - 2009 . - № 1. - С. 13-17. - С.15
- 5 . Статистический ежегодник Украины за 2012 год / под ред . О.Г.Осауленко // Государственная служба статистики Украины. - Киев. -2013. - 545 с .
6. Гривкивская А.В. Финансовая безопасность сельского хозяйства регионов Украины / А.В. Гривкивская, В.В. Осипенко // Финансы Украины. - 2011. - № 7. - С. 93-104 .

## АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Войтешук А.С.*

*Полесский государственный университет  
г. Пинск, Беларусь*

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка отчетной информации является одной из наиболее важных задач в Республике Беларусь.

Цель функционирования любой коммерческой организации - занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления и получить максимум прибыли.

В бухгалтерской деятельности это особенно важно, что требует широкого применения бухгалтерских программ, внедрение которых повышает оперативность обработки данных, достоверность деловой информации, принимаются более объективные финансовые и управленческие решения, а так же сокращается определенная сумма затрат и увеличивается доля прибыли что рассмотрим на примере.

Допустим, что до и после внедрения данной автоматизированной системы на фирме проводится 120 бухгалтерских операций в день. При этом в течении рабочего дня заявки на выполнение заказов поступают неравномерно, а оформление вручную соответствующей документации и проведение расчётов являются довольно трудоёмкими. Поэтому на неавтоматизированном предприятии для оформления таких операций требуется два сотрудника, а также бухгалтер и кладовщик, который ведет учёт товаров на складе, менеджер по работе с клиентами и руководитель в лице директора, что в итоге составит пять человек. При внедрении же автоматизированной системы ограничимся тремя работниками - оператор ЭВМ он же менеджер, бухгалтер и директор. Для работы с системой достаточно оператора ЭВМ, т.к. разработанная система не только ведёт количественный и аналитический учёт, но и выводит готовые отчёты о проделанных операциях за отчетный период.

В итоге начислим заработную плату данным категориям: бухгалтер - 4100000 руб., сотрудники(2) – 2200000 руб., менеджер - 3700000 руб., кладовщик - 1500 000 руб., директор - 6000000 руб., оператор ЭВМ - 3000000 руб.

Просуммировав указанные суммы и получим заработную плату до (ЗП1) и после (ЗП2) автоматизации:

$$ЗП1 = 4100000 + 2 \cdot 2200000 + 3700000 + 1500000 + 6000000 = 19700.000 \text{ руб.}$$

$$ЗП2 = 4100000 + 3700000 + 6000000 = 13800.000 \text{ руб.}$$

Кроме того, исходя из нормативов на удельную площадь одного рабочего места, которая составляет 6 м<sup>2</sup>, рассчитаем затраты на аренду помещения за 1 м<sup>2</sup> площади, что составит 86 000 руб.

$$A1 = 6 \cdot 6 \cdot 86000 = 3096000 \text{ руб.}, A2 = 3 \cdot 6 \cdot 86000 = 1548000 \text{ руб.}$$

Так же, само внедрение данной системы на предприятии подразумевает покупку персонального компьютера и программ: «1С:Предприятие», ОС Windows, MSOffice.

Кроме того, расходы на соответствующую покупку составят:  $C_{ПК} = 4160080 \cdot 3 = 12480240$  руб.,  $C_{1C} = 3629000$  руб.,  $C_{OC} = 1116400$  руб.,  $C_{office} = 1346480$  руб.

Необходимо так же учесть затраты на обслуживание ПК

$$Z_{ПК} \approx 150.000 \text{ руб}$$

При этом полученные данные отразим в таблице 1.

Таблица 1

Расходы фирмы «Грей» по её содержанию, руб.

	Без автоматизации	С автоматизацией
Затраты при первоначальном вложении:		
-основные средства (ПК) 3 ед.	-----	12480240
-сопутствующие инвестиции	-----	6091880
ИТОГО:	-----	18572120
Ежемесячные затраты:		
-сотрудники	6	3
-арендная плата на человека	3096000	1548000
-зароботная плата	19700000	13800000
-обслуживание компьютера	-----	150000
ИТОГО:	22796000	15492000

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

Исходя из данных таблицы 1 рассчитаем затраты фирмы в течение первых трёх месяцев после внедрения автоматизированной системы и затраты, которые фирма несла бы без её внедрения, что отразим на рисунке 1.

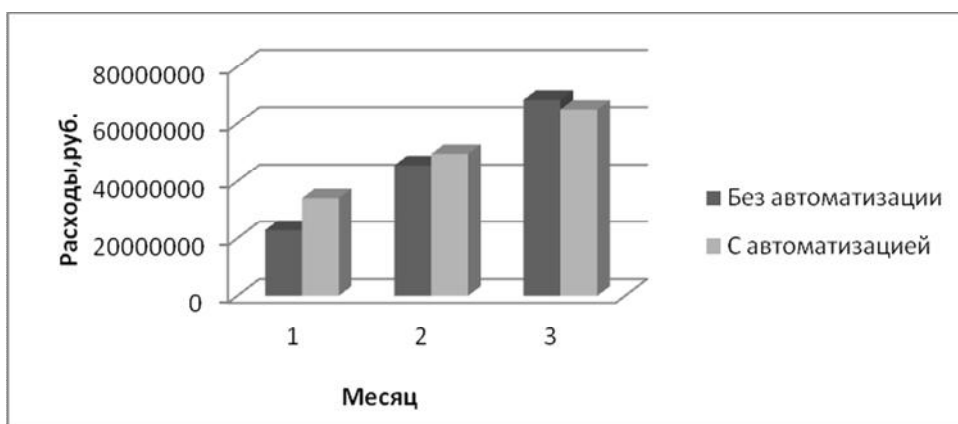


Рисунок 1 - Расходы фирмы в течение первых трех месяцев

Примечание - Источник: собственная разработка

По данным рисунка видно, что данный проект окупиться уже в течение третьего месяца, и далее будет приносить чистую прибыль. Поэтому проект является эффективным, т.е. экономически выгодным.

На основании вышеизложенного отметим преимущества использования автоматизированных систем и обработки информации. Результатом внедрения данного проекта является не только более быстрое и качественное обслуживание клиентов, получение оперативных данных по продажам, остаткам товаров на складах, предоставление достоверной информации о деятельности предприятия контролирующим органам, но и экономический эффект за счёт снижения ежемесячных затрат на заработную плату рабочим, а также аренду помещения. Это ускорит процесс выполняемой работы и конечно же увеличит ежемесячные доходы предприятия.

#### **Список литературы:**

1)А. Арсеньева 1С: Предприятие: шаг за шагом. Практическое пособие. - М.: Омега-Л, 2012. - 202 с.

2)В.Кузнецов, С.Засорин. 1С:Предприятие. Бухгалтерский учёт. Практический самоучитель. - М.: ТехБук, 2010.

### **ЭФФЕКТИВНОЕ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА**

*Войтешук А.С.*

*Полесский государственный университет*

*г. Пинск, Беларусь*

В основе развития любой организации лежит стратегическое планирование, которое в свою очередь базируется на анализе. Анализ фирмы (внутренней среды) и рынка (внешней среды) можно провести с помощью SWOT-анализа. Благодаря ему предприятие в процессе стратегического планирования может регулярно выявлять, оценивать и контролировать возможности, направлять свою деятельность на уменьшение потенциальных угроз. Эффективность применения SWOT-анализа заключается в том, что благодаря ему можно провести стратегическое планирование. Стратегия обеспечивает прибыльность и долгосрочное функционирование предприятия.

SWOT - это акроним английских слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в основном в S и W, а внешняя - в O и T. [1,с.119]На основе SWOT-анализа была дана оценка деятельности предприятия ОАО «Беларуськалий» (таблица 1).По результатам данной оценки даны общие рекомендации по планированию дальнейшей деятельности предприятия.

Таблица 1 - Основные факторы организационной среды ОАО "Беларуськалий" в SWOT-анализе

	<b>Внутренние</b>	<b>Внешние</b>
<b>Сильные</b>	<b>Потенциальные внутренние</b>	<b>Потенциальные внешние</b>

<b>стороны</b>	<b>сильные стороны (S):</b>	<b>благоприятные возможности (O):</b>
	Высокий уровень исполнительской дисциплины	Снижение налоговой нагрузки на ФОТ
	Хорошая финансовая устойчивость предприятия	Благоприятная ситуация на мировом рынке наличие дефицита удобрений
	Конкурентная оплата труда в Республике Беларусь	Оптимизация управления и связанное с ней получение внешних инвестиций
	Постоянное повышение квалификации работников управления ВЭД	Поддержка государственных органов во внешнеэкономических связях
	Высокий уровень знаний у работников управления ВЭД	Открытие новых рынков
<b>Слабые стороны</b>	<b>Потенциальные внутренние слабости (W):</b>	<b>Потенциальные внешние угрозы (T):</b>
	Недостаточная автоматизация управленческого труда	Активизация конкурентов в борьбе за внешние рынки (ОАО «Акрон» ОАО «Куйбышев Азот»)
	Необоснованный рост аппарата управления	Рост налоговой нагрузки на фонд оплаты труда
	Отсутствие единой информационной базы управления ВЭД	Изменения в трудовом законодательстве
	Отсутствие четкого распределения обязанностей	Нестабильность внешней политики Республики Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

На основе приведенного выше анализа можно сделать выводы о потенциале развития предприятия «Беларуськалий», который кроется в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз. Таким образом, в целях привлечения новых клиентов и повышения конкурентоспособности на мировом рынке возможны следующие рекомендации:

1) Усилить слабые стороны:

- Существует проблема соответствия уровня квалификации и способностей работника аппарата управления ВЭД занимаемой им должности-в этих целях необходима аттестация работников аппарата управления ВЭД
- Необходимо провести автоматизацию управленческого труда, в этих целях создать единую систему планирования ВЭД, осуществить поддержку в принятии решений на всех уровнях управления ВЭД на основе совершенствования процессов сбора и обработки различных видов



информации.

2) Устранить угрозы:

- Расширение управленческого аппарата.
- Для ликвидации роста дебиторской задолженности использовать превентивные меры (оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и др.)

- Требуется создание единой автоматизированной системы управления на ОАО "Беларуськалий", которая позволит получать информацию необходимую для осуществления эффективной деятельности работниками ВЭД.

Указанные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность и эффективность предприятия. Наличие квалифицированных кадров и высокопрофессионального менеджмента, а так же ориентация на международные стандарты – можно считать одними из сильнейших сторон организации. Многие сотрудники предприятия проработали на нем много лет и овладели в совершенстве технологией производства. Предприятие стремится к увеличению рынков сбыта.[2]

Таким образом в данной работе был проведен SWOT-анализ деятельности ОАО «Беларуськалий», определены и детально описаны основные возможности и угрозы, а также их влияние на деятельность предприятия.

#### **Список литературы:**

1. ОАО Беларуськалий [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kali.by>. –Дата доступа: 05.11.2013 г.

2. Менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.М. Максимцова, проф. М.А. Комарова 2 - е изд., перераб. доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, Единство 2002. - 359 с.

## **СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*Воляк Л.Р.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

Природно-ресурсный потенциал является основой функционирования всего живого на планете. Однако, по мере роста промышленного производства и увеличения населения планеты повышалась интенсивность эксплуатации всех природных ресурсов. В наше время недооценка значения экологических проблем приводит к истощению и деградации природной среды, что значительно уменьшает будущие производственные и социальные возможности. Для своевременного решения накопившихся социальных и эколого-экономических проблем, необходимо реализовать концепцию устойчивого развития. По своей сути концепция устойчивого развития и ее

основополагающие принципы, а также разработанные на ее основе направления развития общества представляют стратегию сбалансированного социально-эколого-экономического его развития на длительную перспективу. Эта стратегия направлена на изменение техногенного типа на устойчивой тип развития. Инициировать и поддерживать такое развитие можно только усилиями всего человечества, но начинать движение к данной цели каждая страна должна самостоятельно внедряя стратегию на макро- и микроуровнях управления.

Микроуровень представляет собой субъекты хозяйствования, которые являются основным звеном в системе взаимодействия «общественное производство - природная среда», поскольку именно на этом уровне происходит технологический и в целом производственный процесс, а также основное влияние на природно-ресурсный потенциал, требует целенаправленных мероприятий, предостерегающих возможные негативные последствия или максимально снижут их. Соответственно, основные эколого - экономические принципы и направления деятельности должны найти отражение, прежде всего в стратегии развития предприятия, а дальше стать составной частью процесса планирования и принятия соответствующих решений.

Уже сейчас предприятия должны оценить преимущества экономико-экологической эффективности хозяйственной деятельности. Ведь данное направление позволяет уменьшать объемы природных ресурсов, затрачиваемых на каждую единицу продукции (а в итоге - единицу денежного эквивалента ВВП), снижать количество загрязняющих веществ, отходов, образование которых связано с производством продукции, уменьшать расходы на охрану окружающей среды.

Главной целью данной концепции является внедрение стратегии в области рационального природопользования и защиты окружающей среды, а также их практическая реализация в целях устойчивого экономического и социального развития государства [1, 2].

Стратегическое управление с учетом экологической составляющей требует соответствующего информационного обеспечения для своевременного реагирования на изменения внешней и внутренней среды и возможности адаптироваться к новым условиям [3]. Для этого необходимо обладать достоверной информацией о внешней среде, быстро выявлять долгосрочные тенденции ее изменений для снижения рисков, контролировать возможности и угрозы с помощью активного влияния, создавать временные резервы для возможной реорганизации и реструктуризации, обеспечить замещение краткосрочных планов в управлении природно-ресурсным потенциалом долгосрочными стратегиями.

Потребность в стратегическом подходе проявляется уже на этапе формирования управленческого решения. То есть включает изучения условий и ресурсов хозяйства, оценку состояния хозяйственной деятельности, выделение экологической составляющей, разработки и выбора вариантов

хозяйственных процессов, оценке соответствия социально-экономико-экологического подхода к другим аспектам управления, обобщение или синтез результатов анализа и обоснования управленческих решений (рис. 1). Определение целей формирования стратегии должно также включать экологические принципы в каждой сфере деятельности предприятия, внедрение и оценку выполнения целей. Как отмечает [4], формирование экологических стратегий должно включать экологическую политику предприятия и повышать экологическую культуру.

Следует отметить и то, что стратегическое управление с учетом экологической составляющей должно разрабатываться как на корпоративном, так и на операционном уровне для того чтоб в полной мере реализовать корпоративные стратегические цели. Основой для этого выступает системно-функциональный подход, который служит основой стратегического управления использованием и воспроизводством природно-ресурсного потенциала. Это адаптивный процесс, с помощью которого осуществляются регулярная разработка и коррекция системы формализованных планов, рассмотрение содержания мероприятий по их выполнению на основе непрерывного контроля и оценки изменений, происходящих вне и внутри предприятия.

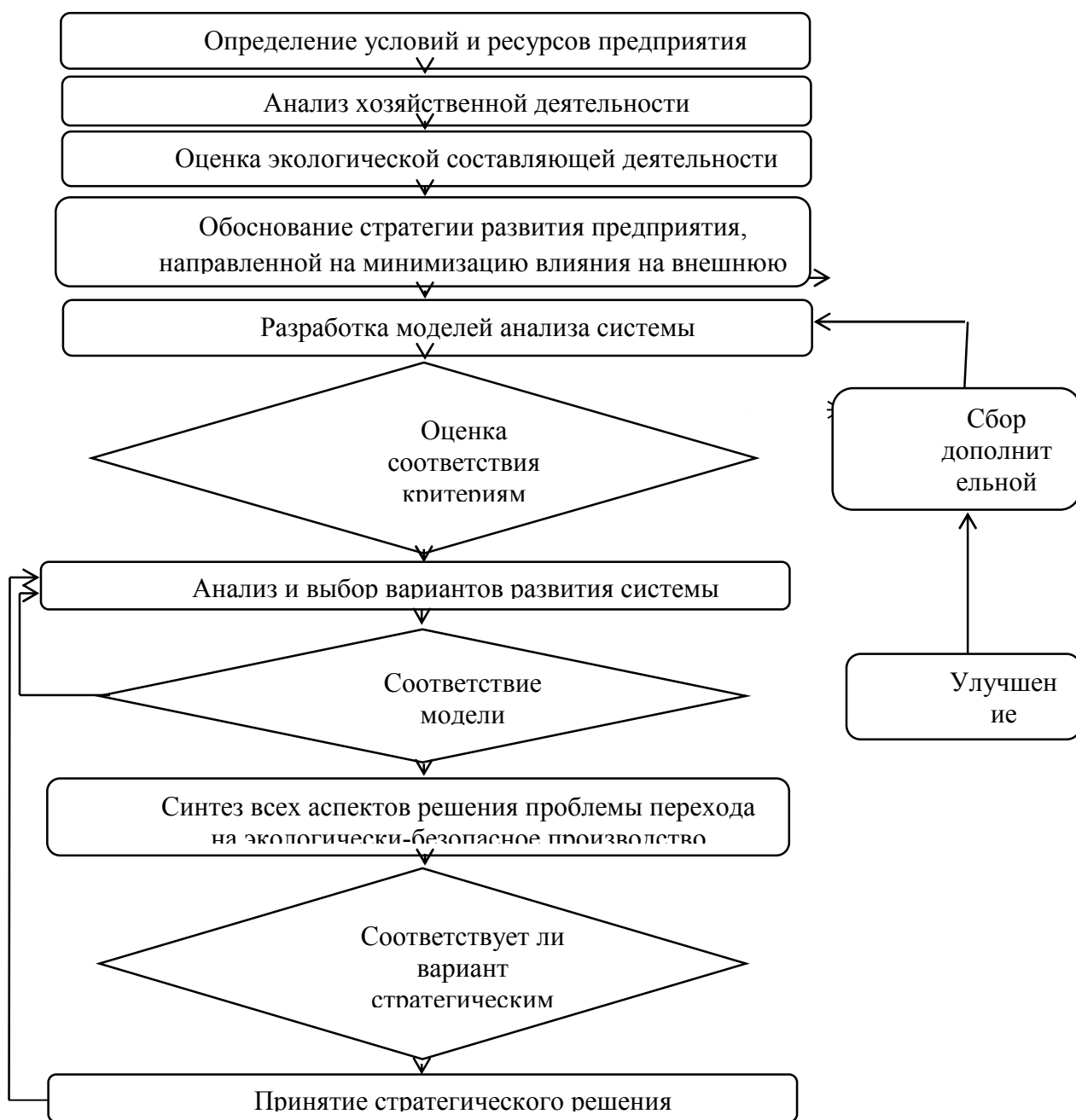


Рис. 1. Блок-схема алгоритма принятия стратегических управленческих решений с учетом экологической составляющей.

Системно-функциональный подход к обоснованию стратегического развития природно-ресурсного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях включает определение основных направлений использования и воспроизводства ПРП (1 блок), оценку направлений развития предприятий с учетом экологических факторов (2 блок), стратегические цели использования и производства природно-ресурсного-потенциала, и четвертый блок – формализованная модель с определением количественных и качественных параметров производства продукции (рис.2).

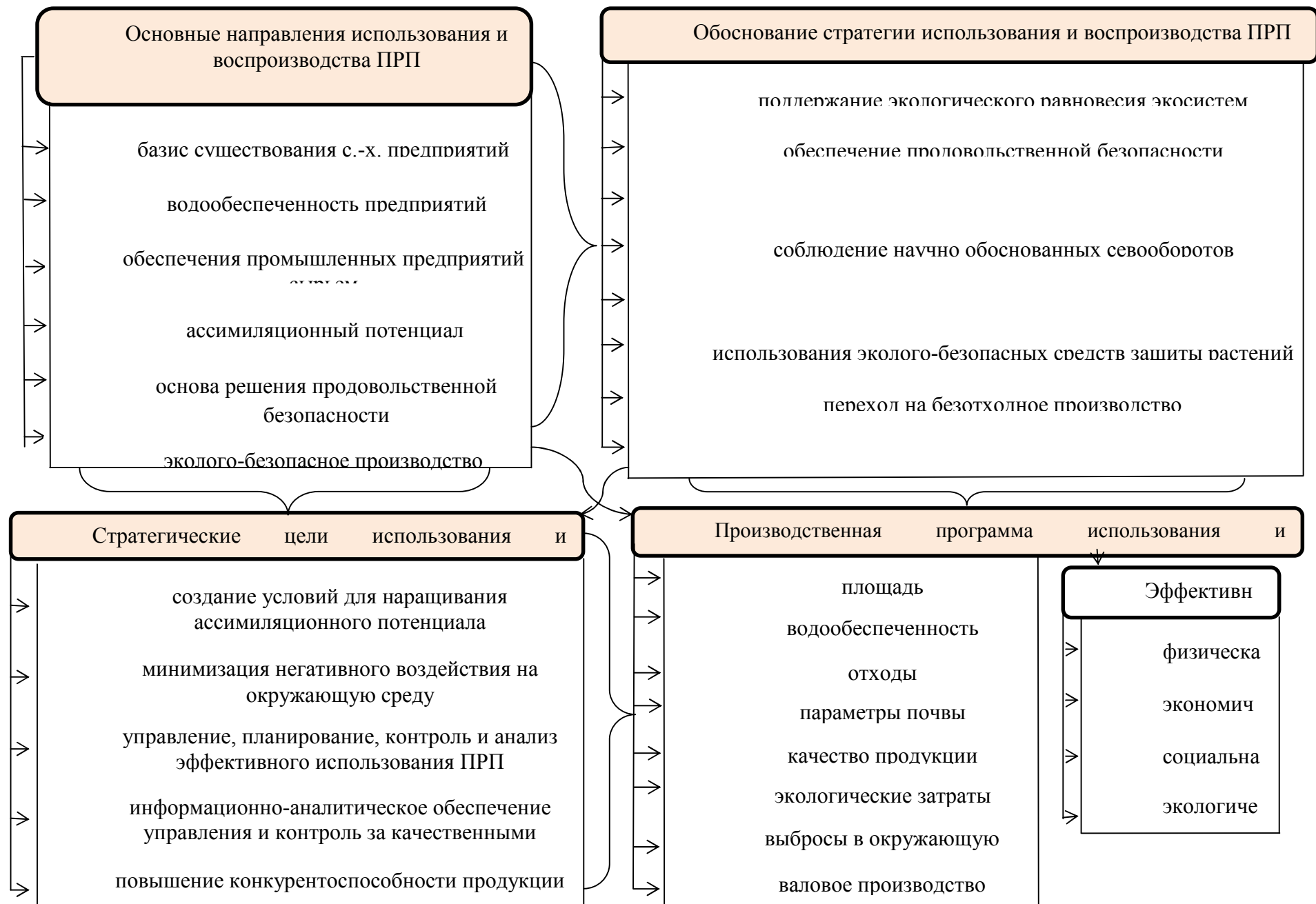


Рис. 2. Системно-функциональный подход к управлению формированием, использованием и воспроизводством природно-ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий

Эффективное стратегическое управление природно-ресурсным потенциалом является важным сегментом в управлении предприятием, которое позволяет учитывать экологические издержки при производстве сельскохозяйственной продукции, способствует минимизации влияния на окружающую среду и обеспечивать воспроизводство ассимиляционного потенциала. При этом важной составляющей управления использованием и воспроизводством природных ресурсов является системно-функциональный подход, который предусматривает создание многоуровневой системы управления наращиванием природно-ресурсного потенциала и способствует переходу на эколого-безопасное производство.

### **Список литературы**

1. Деревянко, Ю.М. Методологические подходы к определению особенностей стратегии деятельности предприятия в условиях ограниченности ресурсов [Текст] / Ю. Деревянко // Механизм регулирования экономики – 2007 - № 1 - С.190 - 196.
2. Стратегический анализ: Учеб. пособие для самост. изуч. дисциплин. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.В. Кужельного. - К. КНЕУ, 2002. - 198 с.
3. Фисун К.А. Методология программирования развития регионов Украины [Электронный ресурс] / К.А. Фисун [http://eprints.kname.edu.ua/6316/1/Вся\\_укр.\\_монография.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/6316/1/Вся_укр._монография.pdf)
4. Устойчивое развитие и экологическая безопасность общества в экономических трансформациях [ Андреева Н.М. , Баранник В.А. , Белашов Е.В. и др.]. ; По научной редакцией д.э.н., проф. Хлобыстова Е.В. / РВПС Украины НАН Украины , ИПРЭЭИ НАН Украины , СумГУ , ЛНТУ , НИИ СРП - Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс », 2010 . – 582 с.

## **ЭНЕРГИЯ ДЕНЕГ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Вороновская Е.В.*

*Таврический агротехнологический университет*

*г. Мелитополь, Украина*

В силу исторически сложившихся обстоятельств деньги сделались основным двигателем нашей эпохи. Они формируют рыночные отношения, а также выступают как непосредственная меновая стоимость. Вся экономическая деятельность, в конечном счете, сводится к прибыли и богатству, выраженная в деньгах.

Классическая экономическая теория считает деньги средством достижения цели, а не самоцелью, они представляют собой меновую стоимость, но не обладают собственной стоимостью. Стоимость денег зависит от стоимости товаров и услуг, на которые их можно обменять. Но каковы подлинные ценности, которые, предположительно, должны лежать в основе экономической деятельности? Утвердительного ответа нет.

Денежный измеритель в динамической системе бухгалтерского учета приводит к существованию ряда дискуссионных проблемных, связанных с объективностью стоимостной оценки учетных данных. За деньги всегда покупают энергию во всех ее проявлениях, а основным их обеспечением является сельскохозяйственная продукция. Деньги призваны отражать энергетические потоки, которые создают сельскохозяйственную продукцию. Но, деньги сегодня живут в нашем обществе сами по себе. Правительства их печатают в неограниченных количествах, а США безмерно, что и вызывает инфляционные процессы. Неустойчивая денежная масса порождает не адекватную оценку фактам сельскохозяйственной деятельности, возникает необходимость переосмысления сущности денег и внедрения новых показателей измерения в бухгалтерском учете.

В силу исторически сложившихся обстоятельств, деньги сделали основным двигателем нашей эпохи. Они являются основным показателем и определяют уровень развития стран. Принятие управленческих решений основывается на мнении о соотношении денежных мероприятий.

В Большом Энциклопедическом Словаре написано: «Деньги - средство осуществления меновых отношений, всеобщий эквивалент меновой стоимости». Но торговля ничего не производит и является способом непропорционального обогащения посредников.

Обобщая денежные теории можно сказать, что происхождение обществ достоверно не установлено. Это или соглашение людей, или установка государства, или результат прогресса развития общества. Деньги связаны не только с экономическими процессами, но и с духовной, физиологической и психологической деятельностью человека.

Деньги подчиняются основным физическим законам:

- ✓ закону сохранения энергии
- ✓ закону информационной спирали (второй закон диалектики Гегеля: переход количества в качество)
- ✓ эзотерическому закону обратной связи

Сущность денег необходимо рассматривать с двух сторон

1) материальной, как выражение ценности ( в форме актива) , на которую может влиять власть;

2) нематериальной, как требование об изменении формы в соответствии с уровнем товарных отношений для эффективного функционирования экономики, связанной с человеческой физиологией и психологией.

В каждый период экономического развития общества появлялась и преобладала своя концепция сущности денег, построение денежных систем и бухгалтерского учета.

А. Смит близко подошел к пониманию сущности денег, назвав денежную систему «Большим колесом обращения». Он подчеркивал, что нельзя путать деньги и товары. Доход следует измерять товарами , а не деньгами. Но в силу непонимания природы стоимости А. Смит не смог объяснить природу денег . К.

Маркс назвал деньги специфическим товаром и включил «этот товар» в «круг денежного обращения» с помощью формулы:

$$\textcircled{Д} = \textcircled{Т} = \textcircled{Т'} = \textcircled{Д'} \quad (1)$$

Из этой формулы следует, что движение стоимости тождественно движению денег: первый проявляется через второе, увеличение стоимости  $T'$  в процессе производства ведет к увеличению количества денег в конце каждого круга обращения; никакого другого признака, что указывает на увеличение стоимости, кроме как увеличение количества денег в конце каждого цикла, нет. Сегодня окружающий мир воспринимается исключительно через призму непрерывного расширения «круговорота» экономических отношений. Экономическая наука до сих пор не может ответить на вопрос, - что же является первоосновой, которая творит блага, которые она предлагает измерять с помощью денег.

Особенностью бухгалтерского учета является то, что все хозяйственные операции, которые учитываются в натуральных и трудовых измерителях, обязательно обобщаются в денежном выражении. А хозяйственные операции, которые не имеют денежной оценки, в бухгалтерском учете не отражаются.

Деньги - это единственный фактор, общий для всех хозяйственных операций, поэтому они являются единственной практической единицей измерения, которая выражает идентичную и сравнимую финансовую информацию. Но деньги сами по себе субъективные, являются символами, информационными кодами свойства продукции и количественное содержание, которого в продукции отражается числом на банкноте. Это свойство продукции называют стоимостью, но с физической точки зрения, чем является стоимость, которая появляется в продукции, не определена, поскольку это лежит за рамками экономической науки. Сельскохозяйственная продукция возникает вследствие действия энергетического импульса - природной и человеческой энергии.

В П(С)БУ 30 «Биологические активы» трактуется: «Сельскохозяйственная продукция – актив, полученный в результате отделения от биологического актива, предназначенный для продажи, переработки или внутрихозяйственного потребления. Биологический актив - животное или растение, которое в процессе биологических преобразований способно давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы, а также приносить другим способом экономические выгоды» [6].

Сельскохозяйственная продукция возникает вследствие биологических преобразований (процесс качественных и количественных изменений биологических активов) под влиянием энергетического импульса человеческой и природной энергии.

Связь между потоками энергии и потоками денег далеко не очевидна, между ними существует разрыв, который и является источником возникновения кризисов и конфликтов.



Попытки описать суть экономических результатов (итог стоимости) через физические характеристики процессов преобразования одной формы вещества в другое делались еще во времена Лейбница, он дал определение термина «энергия» [5]. Ф. Кене отмечал важность роли сельскохозяйственной деятельности в обеспечении общества энергией солнца, но без знаний фотосинтеза не смог обосновать энергетическую сущность взаимодействия человека и природы [3]. С. Подолинский развил теорию физиократов и сформулировал принципы экономической парадигмы, основой для сравнения продукции считал энергию, как материальную субстанцию продукции, и ее количество, накопленную в продукции благодаря работе [7].

В период формирования социалистической системы учета в 1919-1921 г.г. М. Смитом и С. Клепиковым выдвигались идеи об измерении продукции в человеко-машинной энергии - «энд». Энергетической сущности денег посвящены труды Н. Ларуша. М. Руденко доказал, что стоимость создается солнечной энергией, и предлагает в качестве измерителя считать зерно пшеницы, обосновывая его как продукт, являющийся результатом синтеза энергии [8]. Солнце является ведущим кредитором процесса производства зерновых культур, запуская процесс фотосинтеза бесплатно. Поддерживает это мнение и проф. В. Шевчук, который также предлагает считать мериллом энергии зерно злаков [10]. «Шекель» (денежная единица Израиля) в переводе означает «ше» - пшеница, а «кель» - единица измерения.

Д. Конторов предложил свою систему единиц, в которую входят таблицы физических, экономических, социальных и информационных единиц. Полное ее название - Автономная система единиц экономических величин [4].

П.Г. Кузнецов предлагает все процессы, которые проходят в экономике, финансах и социологии перевести на язык потоков энергии, т.е. на язык мощности и использовать универсальную меру (Ватт). Ученый утверждает, что универсальным обеспечением для эмиссии денег есть полезная мощность страны, определяет ее экономические возможности, и является универсальной мерой стоимости.

В.М. Жук в «Концепции развития бухгалтерского учета в аграрном секторе Украины», отмечал, что методология бухгалтерского учета сельскохозяйственной деятельности должно строиться как для «живого» типа экономики, а землю необходимо рассматривать как хозяйственный актив национального богатства и природный ресурс планетарного значения [2].

Основой денег, как измерителей реальных экономических процессов, должна быть абсолютная, а не относительная прибавочная стоимость. Соответственно материальным обеспечением денег, как мерилла стоимости материальных благ должна быть продукция, в которой воплощена абсолютная прибавочная стоимость.

К фазе производства сельскохозяйственной продукции приобщаются классические элементы (человек, средство труда и предметы труда), а также природные факторы (солнце, плодородие почвы, осадки, атмосферное тепло). Итак, в процесс производства приобщается вместе с постоянным капиталом (С)

и переменной капиталом (V) также и естественный капитал (П). Результаты процесса преобразования (биотрансформации) в форме биологических активов будет иметь стоимость, которая обозначается классически:

$$\textcircled{c} + \textcircled{v} + \textcircled{m} \quad (2)$$

где m - прибавочная стоимость.

Но данное уравнение не учитывает вклад природы. Предлагаем в процесс биотрансформации включить природный капитал:

$$\textcircled{c} + \textcircled{v} + \textcircled{m} + \textcircled{п} \quad (3)$$

где п – природный капитал

Имея лучшую полезную мощность в сельском хозяйстве (черноземы и солнце) Украина «ходит по миру с протянутой рукой», выпрашивая чужие деньги и какие-то инвестиции. Инвестиции в долларовом выражении в любых странах, приводят к инфляции, поскольку оплата за долларовые вложения происходит не возвратом долларов, а той продукцией, которая производится на данной территории. Таким образом, страна, которая использует доллар, платит за него дважды: один раз, когда возвращает долг (с процентами), а второй, когда обеспечивает, пустую бумагу долларов своими энергоресурсом. Американский доллар - это ничем не обеспеченная бумага, набравшая свой энергетической вес только благодаря энергоресурсам других стран мира, в том числе и Украины.

Потребительская стоимость украинского зерна в пять раз выше его меновой стоимости на мировом рынке. Естественно, что страна несет колоссальные потери, экономисты не могут определить из-за отсутствия единой меры.

Р.Р. Сайфуллаев писал: « ...что возникает чисто экономический вопрос, ...с одной стороны, сколько и каким образом должен трудиться земледелец для получения такого урожая пшеницы каждый год, чтобы была возможность и быть способным жить вполне достойно в любой стране и быть счастливым по современным меркам, а с другой стороны, как и каким путем, методом или способ построить взаимосвязь между реальной энергетической ценностью органических продуктов для человека и общества, и их современными оптовыми и рыночными или потребительскими стоимостями в классическом понимании этих терминов экономики?» [9].

Скрытая субстанция, что скрывается за ценами сельскохозяйственной продукции, исследовалась еще со времен Аристотеля. На роль такой субстанции предлагался некий ресурс, который используется при производстве вообще всех продуктов. В принципе, таким ресурсом является энергия. Деньги должны выполнять свою природную функцию - обеспечивать энергетическое сырье с целью дальнейшего его преобразования в продукт цивилизации. Тайна денег всегда заключалась в энергетическом обеспечении денежной массы.

**Список литературы:**

1. Вернадский В.И. Возникновение и развитие земледелия / Акад. наук СССР. Ин-т археологии; Отв. ред.: В.Д. Блаватский, А.В. Никитин. – М.: Наука, 1967. – 232 с.
2. Жук В.М. Теоретичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку в аграрній економіці / В.М. Жук // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 87-91.
3. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения /Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; пер. с франц., англ., нем. – М. : Эксмо, 2008. – 199 с.
4. Конторов Д.С., Михайлов Н.В., Саврасов Ю.С., 1999, Основы физической экономики. (Физические аналогии и модели в экономике.) – М.: Радио и связь, 184 с.
5. Лейбниц Г. В. Сочинения: В 4-х томах. Тома 1,4. М., Мысль,4. 1982
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005., №790.
7. Подолинський С.А. Вибрані твори / С.А. Полонинський; упоряд. Л.Я. Корнійчук. - К.:КНЕУ, 2000. – 328 с.
8. Руденко М.Д. Енергія прогресу: нариси з фізичної економії [Текст]. – 2-ге вид. допов. / М.Д. Руденко. – Тернопіль: Джура, 2005. – 412 с.
9. Сайфулаев Р.Р., Сайфулаев Т.Ш., Сайфулаев Ш.Р. О пшенице и алмазах, и их стоимости //Журнал "Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики".2010 г - с. 228.
10. Шевчук В.О. Абсолютні блага і ринок: виміри достатності теоретичної економії / В.О. Шевчук // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С.103-106.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Вороновский Б.И.*

*Восточно-европейская ассоциация университетов  
г. Москва, Россия*

Глобальный кризис в экономике мирового хозяйства по своей природе есть не только политическим, финансовым и физико-экономическим кризисом. Он затрагивает и теорию экономических наук.

В 1991 г. после государственного переворота политическая экономия как предмет, преподаваемый в ВУЗах, была заменена на экономикс – западной либеральной экономической теорией.

Экономикс – это частная наука о частном. В центре анализа оказываются частные интересы отдельных людей, проблемы хозяйственного выбора и эффективного использования ограниченных ресурсов. При таком подходе к предмету экономической теории экономикс в лучшем случае превращается в теорию хозяйственного выбора, или теорию экономической эффективности. Экономикс не рассматривает теорию общественного воспроизводства.

Любая политэкономия, будь то либеральная политэкономия, или же марксизм, довольно ограничена. Она ограничивается чисто экономическим анализом и рассматривает экономику как главную, а законы как универсальные. Но ведь универсальных экономических законов не существует. Существуют лишь абстрактные универсальные категории: стоимость, цена, товар, инфляция, собственность. Универсальных законов нет, есть лишь универсальные категории, а законы обуславливаются геополитическими и историческими особенностями, ограничиваются национальным пространством.

Ни неоклассическая, ни неокейнсианская теории не способны дать ответ на вопросы, которые тревожат современное сельское хозяйство. Ведь базируясь на механистической гносеологии, эти теории абстрагируются от рассмотрения причинно-следственных связей между ресурсопотоками, которые формируются в природе и экономике сельского хозяйства.

Рекомендации МВФ и ВТО, адресованные России и Украине, привели к отрицательным результатам. Основная причина неспособности либеральной экономики описать реальность это дефекты исходных положений.

Исходные положения либеральной экономики:

- люди стремятся к цели: потребители – получить максимальную пользу, производители – максимальную прибыль;
- движение к цели – процесс predetermined, однозначно прогнозируемый и универсальный (т.е. одинаковый во всех странах).

Причина этого явления есть несовершенство существующей либеральной экономики, которая не отвечает общим законам развития природы и общества. Это в очередной раз подтверждает, что нельзя рассматривать человека и его деятельность вне пределов вселенной и законов ее развития.

Экономическая теория выполняет четыре функции:

- мировоззренческую, на основе реализации, которой происходит знакомство с основными социально-экономическими процессами и явлениями;
- методологическую, которая формирует определенные принципы и теоретические подходы к изучению реальной социально-экономической действительности;
- теоретико-гносеологическую, формирующую определенные умения, которые позволяют специалисту в области экономики давать практические рекомендации для социально-экономической политики;
- практическую, которая вооружает специалиста частичными навыками, позволяющими ему вписаться в хозяйственную жизнь страны.

У альтернативных направлений – эволюционной экономики, «синергетической» и «физической» экономики есть много общего и строятся они на основе теории развивающихся систем. Сейчас они находятся на разных стадиях развития, но все далеки от завершения.

Тем не менее, уже выяснены:

- механизмы быстрого развития за счет борьбы «новаторов» и «консерваторов»;

- роль бимодальных («двугорбых») распределений по доходам и накоплениям в экономике и социологии;
- механизмы быстрых изменений состояния фирм и отраслей и роль этих явлений в экономической эволюции;
- механизмы и построены базовые модели возникновения кризисов и «экономических чудес»;
- что за понятиями фундаментальных наук, такими как «целевая функция», «однозначность», «бистабильность» и «бимодальность», стоят реальные события, затрагивающие интересы миллионов людей в разных странах (кризис в России и Украине, «чудо в Китае, экономический взлет, а затем застой в Японии). Отсюда ясна социальная и политическая роль фундаментальной экономики.

Логичным ответом западной экономической теории либерального фундаментализма является разработка концептуальных основ физической экономики, которая учитывает национальные, духовные факторы и морально-этические нормы. Она открывает природные законы и мировые константы хозяйственной жизни, дает возможность видеть сферы живого, неживого в экономике, сравнивать их и вписывать в экосистемы.

Судя по дискуссиям физиков и экономистов процесс научного познания, в котором они задействованы, происходит так: физики пытаются осмыслить замысел Бога, экономисты пытаются осмыслить идеи и гипотезы физиков. В любом случае, труд в физической экономике, сформировавшейся на платформе панславянского космизма, рассматривается не как товар, а как творчество, противостоящее энтропии. Большая заслуга С. Подолинского в том, что он сумел рассмотреть процесс труда в иной мировоззренческой парадигме, заложив фундамент последующих исследований [3].

Экономика хозяйства – сложная, открытая, нелинейная, стохастическая структура (система). Среднемировая цена, по закону больших чисел тяготеющая к цене производства массовой продукции, не может покрывать цену производства замыкающих стран, что характерно для Украины. Это обстоятельство создает главный признак неравновесия в мировой экономике, который виден при вхождении Украины в ВТО. В соответствии с указанным видно, что мировая экономика хозяйства носит ярко выраженный рентный характер (экологическая рента).

Экологическая рента – это доход всего общества, возникающий в результате использования высокого качества природной среды, ее уникальных объектов, а также эксплуатации ограниченных экологических ресурсов (средообразующих функций природной среды), способных восстанавливать свои качества за счет круговорота природного вещества, сохранения и превращения энергии, высокого потенциала саморегуляции.

Приоритет в потреблении экологических ресурсов принадлежит всему обществу, а не субъекту хозяйствования. Экологическая рента, производная от «цены спроса» на экологические ресурсы, и учитывающая их «всеобщую ценность», выступает стоимостным гарантом воспроизводства экологических

благ. Всеобщую ценность в экономическом измерении выражает длительный период воспроизводства экологического капитала. Потеря экологического блага с позиции продолжительности жизни человека практически невозможна, что свидетельствует о его высокой экономической ценности – гораздо большей, чем ценность любого иного блага.

За истекшее время после принятия Концепции устойчивого развития, как на уровне мирового сообщества, так и в отдельно взятых странах не произошло радикальных изменений в плане достижения устойчивого развития.

Парадоксально то, что человек сам разрушает основы устойчивого развития. Происходит это по двум причинам: во-первых, из-за роста населения планеты (новым жителям нужны новые природные факторы, которых уже на Земле не осталось), а во-вторых, в силу качественного изменения потребностей людей. Перестраивая свою жизнь, человек изменяет и природу.

Первый – ограничить рост населения Земли (что и пытаются сделать «золотой миллиард»). Второй – научиться изменять процессы сельскохозяйственного производства и потребления продукции, обуславливающих увеличение негативного воздействия на природу. Это можно сделать, лишь стремительно снижая природоемкость (материалоемкость, энергоемкость) и повышая продуктивность производства продукции.

С учетом причинно-следственных связей можно выделить три уровня целей:

- генеральная цель (продовольственная безопасность, сохранение и прогрессивное развитие человечества);
- обеспечивающие цели (сохранение условий, в которых может существовать и развиваться человечество);
- поддерживающие цели (сохранение биосферы, которая поддерживает условия существования человечества).

Первое, что необходимо усвоить – это наличие определенных границ нашего вмешательства в природу. Возможности человека в управлении естественными системами очень ограничены. Он способен лишь регулировать их, и то в достаточно узких пределах, несколько корректируя ход процессов, протекающих в природе. Но человек не способен воспроизводить (тем более изменять, перестраивать) весь чрезвычайно сложный механизм самоорганизации, саморегулирования и самовоспроизводства природных систем. Эти воспроизводственные процессы представляют собой триединое взаимодействие энергии, информации и синергетического феномена.

Все, что существует в природе: и каждый отдельный организм, и экосистемы, и, наконец, вся биосфера в целом – должны воспроизводиться в каждом уголке пространства, где они находятся. Даже минутная остановка этого «вечного двигателя», который способен работать лишь в естественном автоматическом режиме, будет роковой для соответствующей природной сущности. Если речь идет о биосфере Земли, то это будет означать прекращение существования всего живого на Земле вместе с человеком.

Природа будет противодействовать тем сильнее, чем масштабнее будет вмешательство в происходящие процессы. В частности, именно от этого предостерегает сформулированное М. Реймерсом правило цепных (неотвратимых) реакций «жесткого» управления природой. Подобному «жесткому» управлению природой существует альтернатива. «Мягкое» управление природой, по определению М. Реймерса, построено не на грубом техногенном вмешательстве в природу, а на инициации (усилении) полезных естественных цепных реакций, в том числе процессов воспроизводства ресурсов.

Из анализа тенденций развития сектора экономики видно, что большая часть людей, участвующих в экономике, будет переходить из сфер сельскохозяйственного производства в сферу обслуживания, образования, медицины, науки и культуры.

При этом необходимо учитывать, что хотя рыночная экономика определяет некоторую свободу для предпринимателей и подразумевает прогресс для всего общества, но суть ее порочна, так как она основывается на стремлении к наживе любыми доступными способами.

Три уровня влияют и определяют устойчивое развитие экономики, а решающий фактор это человек, его интеллект, знания.

Производственная квалификация и образованность людей в постиндустриальную эпоху – основная опора любого народа и ключ от нашего будущего. Все силы нации должны быть направлены на сохранение уровня образованности. Если угодно – это основной принцип «сохранения посевного материала»: как бы ни было голодно зимой, сохрани его до весны. И одновременно – ориентация на высшие технологии. Прежде всего, на решение проблем конверсии существующих очагов высоких технологий. А для этого нужна лишь соответствующая государственная политика, и политики, понимающие, какое богатство и какой потенциал находится в их распоряжении.

Образование, принадлежит к важнейшим сферам распространения экономических знаний. Но современное экономическое образование, которое предоставляется большинством учебных заведений мира, дистанционировано от сущности ее назначения – содействие жизнеутверждающим целям. Она не обеспечивает предоставления студентам адекватных этому назначению знаний.

Сегодня получается парадоксальная ситуация, даже когда мы знаем, что необходимо и полезно, а что не нужно и вредно, то и тогда многие выбирают последнее. Почему? Очевидно, что между знанием, и поведением существует глубокая пропасть. Только передать знание – недостаточно.

В связи с этим позволим себе интерпретировать некоторые из идей, которые были заявлены в 1992 году на страницах журнала «Курьер ЮНЕСКО». Тогда президент испанского комитета по делам помощи воплощению программы «Человек и биосфера» ЮНЕСКО Рамон Фолк (Ramon), сказал: «Само по себе знание не может поднять никого; образование должно включить в себя не только научные истины, но и моральные ценности». Эта проблема актуальна и сегодня.

Университетам, прежде всего, нужно уделять значительно больше внимания целостному содержанию и интеграции учебных планов естественно-научного и гуманитарного знания. Такая система взаимодействия образовательного процесса с динамической системой развития мировой экономики будет снижать более низкую энтропию, и приобретать новые эмерджентные свойства.

Уровень периферийного междисциплинарного знания экономистов, экологов и технологов сегодня недостаточен для творческого взаимного понимания в решении комплексных эколого-экономических и технологических проблем сельского хозяйства. Кроме того, у профессионального эгоизма есть часто скрытый антагонизм их взаимного отношения.

Больше чем полстолетия назад, исследователь экологических и экономических проблем нашей цивилизации В. Вернадский, сетовал: «До настоящего времени историки и ученые гуманитарных наук (авт. как и экономисты), а так же, в определенной мере, биологи сознательно игнорируют законы биосферы, где только и может существовать жизнь ... XX век – век научного атомизма».

Нобелевский лауреат, экономист Василий Леонтьев задает вопрос: «... до какого времени исследователи в таких смежных областях науки как демография, социология, политика, с одной стороны, и экология, биология, медицина, технология и другая прикладная физика – с другой, будут воздерживаться от выражения беспокойства к той блестящей изоляции, в которой сегодня живет академическая экономика?».

Необходимо пересмотреть парадигму перспективы взаимодействия с Природой. Мы (люди) должны жить в функциональной зависимости со всеми объектами биосферы, согласно ее законам.

Только классические университеты при поддержке общественности и национального правительства могут преодолеть кризис системы отечественного образования и раскрыть путь к жизненно-обеспеченному будущему наших сегодняшних студентов.

Разработка методологии национально-экономического развития позволит сформировать модель национальной экономики, применимой конкретно к нашей стране, которая затем при помощи государственных структур должна реализоваться. Не имея адекватной теории развития, невозможно выстраивать свое хозяйство. Ни одна компания не может развиваться, если не разработана стратегия ее дальнейшей жизнедеятельности.

#### **Список литературы:**

1. Сысоев А.М. Вороновская Е.В. Сельскохозяйственная деятельность в обеспечении устойчивого развития аграрного сектора экономики. / А.М. Сысоев, Е.В. Вороновская. – Спб.: г. Пушкино, 2012, - 260 с.
2. Шешин В.А. Об идеологической функции экономической теории / В.А. Шешин // Вестник Алтайского государственного университета. 2007. № 1. с. 5-8.



3. Подолинський С.А. Вибрані твори / С.А. Полонинський; упоряд. Л.Я. Корнійчук. - К.:КНЕУ, 2000. – 328 с.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВА И СМАЗОК ИЗ РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ**

*Вороновский И.Б.*

*Таврический государственный агротехнологический университет  
г. Мелитополь, Украина*

Стратегия развития АПК Украины, рассчитанная как минимум до 2020 г., в качестве ключевой, ставит проблему достижения необходимого уровня продовольственной безопасности страны и обеспечения рациональных норм питания населения [1, 5, 8]. Соглашаясь с приоритетностью указанной проблемы, следует учитывать, что за последнее время все большую актуальность приобретает энергетическая независимость. Для аграрного сектора экономики эта проблема проявляется в дефиците нефтепродуктов, используемых для обеспечения функционирования мобильной энергетики.

Это положение среди первоочередных проблем на передний план перед обществом выдвигает необходимость поиска путей замены нефтяного сырья для производства топливосмазочных материалов на сырье из возобновляемых источников, например, сырье растительного происхождения.

Человечество в своем развитии неуклонно движется к завершению эры углеводородов – нефти, газа, угля. Ряд ученых и специалистов воспринимают это как катастрофу. Другая часть, как спасение.

Некоторые ученые [3,6,7] считают, что исключение потребления нефти, газа и угля, в том числе и в технологических процессах различных отраслей, есть спасение для всего живого на земле. В качестве способа решения многочисленных проблем, наличие которых нарушает цивилизованное течение жизни на земле, рассматривается биоэнергетика [6, 7, 9].

Недавно принято директивное решение об увеличении производства на государственных спиртовых заводах высокооктановой кислородной добавки для светлых нефтепродуктов. Это позволит сократить потребление высокооктановых бензинов до 20 % за счет развития свеклосахарной отрасли. Мобильная энергетика АПК в качестве двигателей внутреннего сгорания преимущественно использует дизельные двигатели. Для удовлетворения спроса на топливо дизельными двигателями Минагрополитики Украины ставит вопрос о создании сети заводов по производству биодизеля мощностью 100 тыс. т. в год каждый [5, 7, 8]. В качестве сырья для производства биодизеля, как правило, используют рапсовое масло.

Таким образом, сахарная свекла, рапс и клещевина - это те сельскохозяйственные культуры, эффективное производство и переработка которых может решить проблему дефицита нефтепродуктов используемых для мобильной энергетики АПК путём их замены топливосмазочными материалами растительного происхождения.

Значит необходимо определение концептуальных подходов места этих культур в структуре АПК и в смене соотношений посевных площадей (особенно масличных культур) и валовых сборов; во-вторых, в определении основных направлений развития отечественного перерабатывающего комплекса, обеспечивающего производство конкурентоспособных, топливосмазочных материалов без использования в качестве сырья нефти.

Наиболее перспективным заменителем нефти в мобильной энергетике являются масличные культуры. К этим культурам принято относить такие, в семенах или плодах которых имеется не менее 15 % масла. На земле таких растений насчитывается более 340 наименований. В Украине таких культур насчитывается более 10, среди которых доминирующее место, из-за экономической привлекательности в настоящее время занимает подсолнечник. Однако, на ближайшую перспективу есть все основания прогнозировать такое состояние рынка, при котором структура производства масличных культур будет перераспределяться в пользу тех, которые могут быть использованы в качестве сырья для технических целей и прежде всего для производства биодизеля, масел и смазок, применяемых в различных отраслях техники, включая и АПК.

На примере Запорожской области Украины можно проследить как это будет происходить. Общая годовая потребность дизельного топлива для АПК области составляет около 230 тыс. т. Если принять за технически обоснованные нормы расхода моторных масел - 7...9%, а технических смазок - 1,5...3%, от общего расхода дизельного топлива, то на указанный его объем дизельного топлива потребуется 17,6 тыс. т моторных масел и 4,5...5 тыс. т различных смазок. Для обеспечения производства указанных объемов топливосмазочных материалов, без учета потребления этого сырья для других целей, по самым усредненным оценкам потребуется 88...90 тыс. га посевов рапса при урожайности не менее 30 ц/га и 25...26 тыс. га посевов клещевины при урожайности не менее 10 ц/га. В общем объеме площадей сельскохозяйственных угодий в Запорожской области [6] это составит 6...7 %.

Анализ приведенных данных дает основание предположить совершенно безболезненное перераспределение структуры площадей под масличные культуры. Особенно введением в севооборот культур, которые, в отличие от подсолнечника, являются хорошими предшественниками для зерновых и особенно для кукурузы.

Однако, в условиях рынка это может произойти только лишь при условии создания перерабатывающего комплекса, способного производить топливосмазывающие материалы необходимого качества и в нужной номенклатуре. Причем идеология создания указанного перерабатывающего комплекса, по нашему мнению, должна предусматривать два независимых модуля. Модуль I должен представлять собой сеть предприятий, обеспечивающих глубокую переработку растительного сырья в растительное масло. Модуль II – сеть предприятий перерабатывающих растительные масла в биотопливо и смазывающие материалы. При этом следует иметь в виду, что

решение проблемы переработки растительного сырья в биодизель упрощается тем, что, во-первых; в настоящее время весь комплекс вопросов, начиная от селекции и заканчивая 100 % механизацией производства рапса, в Украине решается успешно; и во-вторых, для получения рапсового масла можно, без особых трудностей, использовать существующие мощности Укрмасложирпрома.

Продуктом переработки клещевины является касторовое масло и жмых. Эти продукты сами по себе являются высоко ликвидными даже без учета использования касторового масла для производства синтетических моторных масел и технических смазок. Однако, из-за отсутствия перерабатывающих клещевину предприятий, удовлетворение в потребности касторового масла осуществляется исключительно за счет импорта, а дефицит валютных запасов в стране привел к сокращению объемов его потребления. Например, из 21 наименований технических смазок, производимых ОАО „Азмол” (г. Бердянск), в настоящее время производится 3...5 наименований.

В Украине прекратилась селекция клещевины. Не решена проблема механизации ее производства. Все это сдерживается отсутствием условий переработки. Из-за отсутствия в стране специализированных предприятий трижды делались попытки организовать переработку клещевины на маслоэкстракционных заводах Укрмасложирпрома. Однако, в виду больших отличий физико-механических, химических свойств этой культуры (зерновая и незерновая части клещевины содержат высокие концентрации токсичных веществ) без существенной реконструкции этих маслоэкстракционных заводов и их санитарной зоны, переработку клещевины организовать не представляется возможным.

В зависимости от мощности перерабатывающего предприятия, существующие операционные схемы технологического процесса переработки клещевины можно разделить на две группы: с предварительным отделением лузги и без отделения лузги, т.е. без обрушивания семян. Существенным недостатком переработки клещевины по схеме форпрессование – экстракция без обрушивания семян является высокая лужистость перерабатываемого материала [6, 7]. Ценные группы веществ, такие как липиды и протеины, локализируются в ядре; оболочка же вмещает много веществ, переход которых в масло и жмых являются нежелательными.

Специалистами института масличных культур (г. Запорожье) совместно с Ростовгипропищепромом, специалистами итальянской фирмы «Alimenta» и немецким концерном «F. Krupp» было проработано три варианта строительства завода по переработке клещевины: по схеме с отечественным оборудованием подготовительного и прессового отделения и германским экстракционным оборудованием, по схеме, предложенной итальянской фирмой «Alimenta» и германским концерном «F. Krupp».

Технология всех трех вариантов предусматривала схему «форпрессование-экстракция», а кроме механической очистки масла его полную рафинацию: гидратацию - для удаления лецитинов, нейтрализацию -

для удаления свободных жирных кислот, адсорбиционную очистку (отбелку) - для удаления красящих веществ и дезодорацию - для удаления ароматических и вкусовых веществ.

Учитывая, что выращивание клещевина в Украине почти полностью приостановлено и в ближайшие пять лет загрузить завод большей производительности будет невозможно, то по нашему мнению, целесообразно ориентироваться на создание сети малотонажных предприятий, мощностью 1000...2000 т. касторового масла в год, что сказывается на себестоимости продукции, легче обеспечить финансирование строительства предприятия.

Малотонажное предприятие по переработке клещевина должно иметь технологию получения касторового масла двухкратным прессованием с последующей полной рафинацией, включая гидратацию фосфатидов, нейтрализацию свободных жирных кислот, отбелку и дезодорацию, инактивацию рицина, рицинина и аллергена в клещевинном жмыхе.

В решении проблемы энергетической независимости Украины перспективным направлением является замена нефтепродуктов используемых для мобильной энергетики АПК топливосмазывающими материалами, полученными из растительного сырья. При этом первоочередными задачами являются: создание сети перерабатывающих предприятий по переработке клещевина на касторовое масло и по переработке рапсового масла на биодизель; адаптирование современной сельскохозяйственной техники к использованию биотопливосмазочных материалов; обеспечение технико-экономических показателей производства биотопливных материалов до уровня показателей на уровне аналогов из нефтяного сырья.

### **Список литературы:**

1. Трегобчук В.М., Пасхавер Б.Й., ін. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу. // Економіка АПК.– 2005.- №7.– с.3-11
2. Масло І.Н., Віршовка М.І., ін.. Еколого-економічне обґрунтування виробництва та використання моторного палива на основі ріпакової олії для виробництва сільськогосподарської продукції // Економіка АПК.- 2004.- №11.- с.30-33
3. Кузминський Е., Кухар В. Биоэнергетика — выбор будущего // Зеркало недели. – 2005. - № 27-28. – С. 20.
4. Правда про село. Інформаційні матеріали, щодо виступу міністра аграрної політики України О. Баранівського на засіданні ВР України. – К.: 2005. – 19 с.
5. [www.minagro.kiev.ua](http://www.minagro.kiev.ua)
6. Дідур В.А., Надикто В.Т. Використання рослинної сировини для виробництва біопалива. // Механізація та електрифікація сільського господарства. Вип. 92.– 2008. – 32-41с.

7. Дидур В.А., Надыкто В.Т. Особенности эксплуатации мобильной сельскохозяйственной техники при использовании биодизеля // Тракторы и сельхозмашины. – Москва, №3, 2009. – с. 3-6.

8 <http://economics.unian.net/rus/detail/>

9. Вороновський І.Б. Підвищення ефективності використання сільськогосподарської техніки / І.Б. Вороновський // Науковий вісник Національного аграрного університету. - К., 2002. – Вип. 51. – с. 67-70.

## **О СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ**

*Гайсарова А.А.*

*Национальная академия природоохранного и курортного строительства  
г. Симферополь, Украина*

Всесторонний социо-эколого-экономический анализ результатов работы всех составляющих экономического комплекса Украины за последние годы выводит в ряд первоочередных проблем поиск способов стратегической адаптации отдельного предприятия и региональных комплексов в целом к постоянно меняющимся условиям среды. Это определяется не только нарастанием конкуренции на внутреннем рынке между отечественными предприятиями в рамках отдельного сегмента и влиянием импортеров, но глубокими экологическим состоянием территорий. Кроме того, следует отметить непротиворечивость нашего отечественного хода развития мировому опыту и закономерностям, что выражается в усложнении связей, зависимостей и многоаспектности влияния системы факторов организации экономической деятельности на современном этапе в Украине в целом, и в отдельной отрасли, в частности. Именно поэтому для теории и практики украинского современного менеджмента необходимо глубокое понимание сущности и возможностей стратегического процесса (виды стратегий, формулирование, реализация и др.) с учетом экологических аспектов, что может обеспечить совершенствование управления для преодоления негативных тенденций хозяйствования.

Процесс рекреации как поддержка и коррекция физиологического состояния организма человека при отдыхе жизненно необходим, поскольку в трудовой деятельности используются его физический и умственный потенциал. Роль рекреации человека повышается в условиях высокой интенсивности и напряженности труда в современном производстве, а также при росте психологических нагрузок. Особенное значение при организации эффективной рекреации человека имеет учет состояния естественных систем окружающей среды как определяющего фактора рекреационной деятельности. Этот тезис основан на обязательном участии в рекреационном процессе природных составляющих, таких как климат, гидроресурсы, бальнеологические, фитолечебные морские и пляжные ресурсы, ландшафтное многообразие. Поэтому снижение качественных характеристик окружающей среды

относительно нормы жизнеобеспечения отражается негативно на привлекательности рекреационной территории, а по ряду показателей может привести к потере значения территории как пригодной для организации рекреационного процесса. Следовательно, управление рекреационными территориями должно в первую очередь быть экологически сбалансированным и поэтому проблемы состояния окружающей среды, обеспечения экологической безопасности, влияния на здоровье населения, на эффективность рекреационной деятельности широко изучались учеными Реймерс Н.Ф. [1], Гошовский С.В., Рудько Г.И., Преснер Б.М. [2], В.И. Данилов-Данильян [3], Н.В.Багров, В.А.Боков [4], Мамутов В.К., Амоша А.И., Дементьева Т.Н. [5], Данилишин Б.М. [6,] и других [7, 8, 10, 12]. Однако аспекты экологического управления рекреационным регионом на стратегическом уровне все-таки требуют дополнительного осознания.

Учитывая вышеприведенную аргументацию, на основе анализа научных разработок целью данной статьи является рассмотрение подходов к формированию стратегии развития рекреационного региона с учетом экологической составляющей.

Поддерживается учеными тезис, что для организации эффективных видов и форм рекреации при наличии рекреационных потребностей разных групп населения на территории может использоваться имеющаяся совокупность рекреационных ресурсов, благодаря таким их свойствам как лечебно-оздоровительное влияние, уникальность, историческая и культурная ценность, эстетическая привлекательность и др. [4], [5], [7]. Кроме того, общепризнанно рекреационная деятельность понимается как процесс, который имеет не только физиологичную и социальную, но и экономическую составляющую. При этом приоритетное использование территории для рекреационной специализации должно учитывать с одной стороны уровень социально-экономической целесообразности ее организации, а с другой - экологический потенциал пространства, который при этом используется. И в этом случае возникновение системной проблемы функционирования естественных комплексов в условиях направленного влияния на них человека требует при управлении на территории, осознание комплекса уже сформированного и возможного влияния на природную среду антропогенных процессов, включая также собственно рекреационно-экономическую деятельность.

Данный подход связан с пониманием, что техногенная среда человеком формируется для жизнедеятельности в целом, так и для рекреационной сферы, и она имеет влияние на природную составляющую среды через использование ресурсов в нужных объемах. Проблемой формирования техногенной среды является то, что часто не обеспечиваются пропорции процессов возобновления таких ресурсов: водозабор, превышает естественный уровень баланса гидроресурсов; лесозаготовка ведется без учета сроков возобновления леса; производство полезных ископаемых осуществляется с нарушением массивов поверхности земли - шахты формируют пустоты, изменяют ландшафты; пашни и схема посевов нарушают естественный баланс возобновления характеристик

[13]. Также в естественной среде расположены образованные объекты жизнеобеспечения, которые не всегда соответствуют показателям окружающей среды: здания, сооружения, дороги занимают территории лесов, которые обеспечивают кислородный баланс, строительство в зонах оползней нарушает устойчивость массивов и др. Следовательно, можно утверждать, что существует объективное противоречие – в результате установки на обеспечение общественного развития наблюдается несоответствие процессов ведения хозяйства человека процесса развития естественной среды и жизнеобеспечение общества осуществляется в условиях необходимости учета факторов окружающей среды, а также – решении проблем обеспечения экологически безопасных характеристик среды.

Важное значение данный подход имеет для рекреационной территории, поскольку экологические проблемы могут нарастать из-за особенностей ведения рекреационной деятельности: при значительном увеличении численности населения региона вследствие неравномерных потоков рекреантов за счет роста плотности населения, усложняются проблемы эвакуации населения с территории в случае любых опасностей, а негативное влияние на экологию может превзойти границы возобновления состояния окружающей среды и др. Этот тезис подтверждают данные мониторинга состояния крымского региона, который имеет рекреационную привлекательность:

- в курортный сезон резко ухудшается состав воздуха в условиях повышения количества автотранспорта в 3-3,5 раза,
- перегружены пляжи и морская акватория вокруг их,
- резко упала численность видов растений и животных в дикой природе – 50 процентов животных занесены в Красную Книгу Украины,
- на территории Крыма накоплены более 42 млн. м<sup>3</sup> твердых бытовых отходов и другие нарушения состояния окружающей среды [4, с.29], [10].

Учитывая положение теории стратегического управления, решение задач сбалансированного развития рекреационного региона зависит от результатов оценки уровня экономики и экологического состояния территории; ресурсного потенциала региона; территориального и отраслевого зонирования территории по видам ресурсов, оценки возможных изменений экологических балансов на территории и ряда других вопросов. Результаты стратегического анализа должны обеспечить основу обоснования стратегических перспектив развития рекреационной деятельности при соблюдении ряда принципов: экономической эффективности, обеспечения полезности для рекреанта и сохранения окружающей среды.

При построении целостной стратегической перспективы развития рекреационной территории необходимо обеспечить сбалансированное взаимодействие природных, технических и социальных подсистем, которые формируют среду, которая отвечала бы санитарно-гигиеническим и материальным потребностям общества при сохранении естественно-ресурсного и экологического потенциала территории. При том следует отметить, что стратегическое управление учитывает целый комплекс характеристик как

внешнего окружения, ситуации в отрасли, позиции на сегменте рынка, так и внутренних особенностей рекреации на отдельной территории [9, с.31]. При этом управление в процессе выбора стратегических перспектив для рекреационной территории должно обеспечивать требования экологической безопасности. С одной стороны, при обосновании перспектив создания новых и развития имеющихся производств не рекреационной направленности (включая опасные производства) должны учитываться результаты оценки их целесообразности при условии учета влияния на окружающую среду в целом и на рекреационные ресурсы, в частности - уровень выбросов в разных формах, дисбаланс состояния отдельных характеристик окружающей среды в текущий период и в перспективе и др. С другой - необходимо предусматривать перераспределение производительных сил с территорий, которые урбанистически перегружены или имеют высокие риски экологических опасностей.

Для рекреационного региона на основе известных теоретических положений, могут быть приняты стратегические альтернативы: стратегическое развитие деятельности в регионе по объемам или видам рекреационных услуг (в частности, стратегия концентрированного роста), стратегия стабилизации достигнутого уровня функционирования рекреационных предприятий (по видам, по объемам услуг), стратегия сокращения существующего не рекреационного направления вида деятельности и одновременное обоснование изменений имеющейся специализации территории на рекреационную.

Учитывая ресурсы и существующую инфраструктуру, одной из альтернатив стратегии развития территориальных рекреационных зон может быть стратегия концентрированного роста. В ее рамках осуществляется ориентация рекреационного комплекса территории на повышение объемов услуг, что позволит поддерживать мощность рекреационных объектов на первом этапе и повысить ее в перспективе за счет роста средств от развитой деятельности. Стратегия концентрированного роста перспективна в традиционно популярных рекреационных зонах, учитывая туристические потоки как национального, так и международного уровня, в которых совершенствование индустрии отдыха позволит выйти на качественно новый уровень функционирования. Однако, учитывая требования экологической составляющей при обосновании стратегии развития в рекреационной сфере необходимо предусмотреть сбалансированные меры относительно обеспечения экологической безопасности территориальных экосистем. При этом на отдельной территории нуждаются в решении разные экологические аспекты – совершенствование системы обеспечения питьевой водой и для хозяйственных нужд, деятельности коммунального комплекса, утилизации бытовых и хозяйственных отходов, уменьшения загрязнения воздуха и воды при повышенной рекреационной нагрузке и др.

Основой выбора стратегии стабилизации для территориального рекреационного комплекса является осознание экономической необходимости защиты позиций субъектов экономики на рекреационном рынке без роста



объемов рекреационных услуг. Особенности такого стратегического выбора в условиях действия экологической доминанты является учет характеристик состояния окружающей среды в целом и имеющихся рекреационных ресурсов территории - когда отмечаются существующие значительные нагрузки на рекреационные ресурсы и поэтому целесообразно совершенствовать уровень оказываемых рекреационных услуг без роста мощностей предприятий рекреации. При этом оцениваются последствия нарушения баланса «ресурсы-объемы рекреационной деятельности» в регионе, которые могут привести как к резкому снижению качества услуг, так и к критическим изменениям состояния территории. Последние могут потребовать значительных расходов на устранение негативных экологических последствий. В рамках данной стратегии на территории не должны организовываться новые и расширяться существующие объекты рекреации и инфраструктуры. При этом рассматриваемая стратегия для рекреационной зоны имеет ориентацию на сохранение экологии окружающей среды территории, и также сохранение уровня занятости, стабилизацию социальных процессов на основе обеспечения повышения привлекательности рекреационного комплекса через поддержку уникальности и качества услуг в объемах, которые достигнуты. Стратегия с такими целями целесообразна для территории, имеющей уникальные рекреационные ресурсы, которые используются сегодня на максимальном уровне.

Стратегия изменения специализации целесообразна для территорий, которые имеют рекреационные ресурсы, но традиционно развивали другие виды деятельности. При этом реализуется принцип структурных изменений территориального комплекса в динамических условиях функционирования. В Крыму есть территории, на которых имеются значительные, неповторимые рекреационные ресурсы, но эти территории традиционно использовались в сельском хозяйстве. Однако в условиях всестороннего реформирования АПК с позиций целесообразности ведения лишь экономически эффективного сельского хозяйства, на таких территориях следует рассмотреть возможность изменения специализации в целом или частично в направлении ориентации на зеленый туризм, охоту как отдых, бальнеологические курортные услуги и другие виды восстановления здоровья и состояния трудового потенциала нации, если этот процесс будет иметь повышенную экономическую выгоду по сравнению с традиционной специализацией хозяйственного комплекса.

## **ВЫВОДЫ**

Обобщая, следует отметить, что стратегии концентрированного роста, стратегии защиты позиций территориального рекреационного комплекса на рынке без роста объемов рекреационных услуг или стратегии изменения специализации для территорий, для преодоления возможных противоречий между ведением хозяйства и состоянием внешней среды нуждается в реализации системы мероприятий экологической направленности, что регламентирует ведение рекреационно-экономической деятельности. В такой системе соединяются социально-организационные, оценочно-прогнозные и

технические мероприятия, что позволят избежать разбалансированности экологических параметров территории и рекреационно-экономической деятельности. Однако сформулированные подходы к разработке стратегии функционирования рекреационной территории нуждаются в последующем уточнении и доработке с учетом результатов анализа взаимодействий совокупности экологических факторов.

#### **Список литературы:**

1. Реймерс Н.Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы, гипотезы). – М.: Россия молодая, 1994. – 367 с
2. Экологическая безопасность техноприродных геосистем в связи с катастрофическим развитием геологических процессов / Гошовский С.В., Рудько Г.И., Преснер Б.М. – К.: ЗАО “НИЧЛАВА”, 2002.– 624 с.
3. Экология, охрана природы и экологическая безопасность /Под ред. В.И. Данилова -Данильяна. – М.: Изд. МНЭПУ, 1997. – 744 с.
4. Экология Крыма. Справочное пособие /Под ред. Н.В.Багрова и В.А.Бокова. – Симферополь: Крымское учебно-педагогическое государственное издательство, 2003. –360 с.: ил. – На русском языке
5. Мамутов В.К., Амоша А.И., Дементьева Т.Н. и др. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты. – Академия наук Украины Институт экономики промышленности. – К.: Наук. мысль, 1992. -141с
6. Устойчивый Крым. План действий: научные труды КИПКС. - Киев-Симферополь: СОНАТ, 1999. - 400 с., ил., 16 с. цв. вкл.
7. Данилишин Б.М. Естественно-техногенные катастрофы: проблема экономического анализа и управления.– К.: УИНСиР, 2002.– 153 с.
8. Устойчивый Крым. Общественно-экологическое движение. – Симферополь: Бизнес-Информ, 2002. – 368 с., ил.
9. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма /Коллектив авторов; под ред. д.э.н., проф. А.В. Ефремова – Симферополь: «Таврия», 2002. – 400 с.
10. Шибанов С.Э., Шибанов А.С. Анализ существующих запасов, перспектив освоения и экологического состояния гидроминеральных и грязевых курортных ресурсов Крыма // Вестник физиотерапии и курортологии. – 2001. –№1. – С.112-116.
11. Ветрова Н.М. О типах и иерархии стратегий //Экономика и управление. – 2003. –№5-6. – С.11-14.
12. Зубаков В.А. XX век. Сценарии будущего: анализ последствий глобального экологического кризиса //Зеленый мир. Российская экологическая газета. – 1996. –№ 215. – С.12-13.

## ФОРМИРОВАНИЕ БАЛАНСА В СООТВЕТСТВИИ К ТРЕБОВАНИЯМ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

*Германчук Г.О., Золотарева Я.С.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

*г. Киев, Украина*

Процесс интеграции Украины в европейское сообщество является достаточно непростым и длительным, но уже сегодня многие предприятия работают по правилам, которые диктуют современные экономические отношения и европейский рынок. Отечественная экономика, как и многих других стран мира, переживает последствия финансово-экономического кризиса. Одним из основных источников информации об экономической и финансовой деятельности субъектов хозяйствования остается форма финансовой отчетности Баланс (отчет о финансовом состоянии). Риски владельцев, потенциальных инвесторов и кредиторов, напрямую зависят от достоверности отчетных данных, которые являются основой для принятия оптимальных управленческих решений и разработки перспективных планов и стратегий.

Формирование достоверных данных баланса, как основной формы финансовой отчетности, становится возможным благодаря рациональной организации системы бухгалтерского учета и отчетности. Баланс, по сути, отображает итоги работы предприятия в целом и предоставляет всем заинтересованным пользователям необходимую учетную информацию.

Особую актуальность, в условиях развития процессов глобализации, расширения внешнеторговых связей, увеличения объемов прямого иностранного инвестирования, приобретают вопросы адаптации отечественной практики формирования финансовой отчетности к международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности.

Следует признать, что процесс внедрения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) длится в Украине уже 15 лет и позиционируется как необходимое условие повышения доверия пользователей к финансовой отчетности. Этот процесс нуждается в должном их теоретическом, методическом и организационном обеспечении. Вопрос использования международных стандартов финансовой отчетности постоянно находятся в поле зрения ученых-экономистов. Наиболее обстоятельно свои позиции относительно МСФО освещали в своих научных работах И.А. Белоусова, Ф.Ф. Бутынец, С.Ф. Голов, В.М. Жук, С.Я. Зубилевич, Г.Г. Кирейцев, М.В.Кужельный, В.П. Пантелеев, Л.К. Сук, В.А. Шевчук и др.

Эти вопросы всегда были дискуссионными, как в научных кругах, так и среди специалистов-практиков. Особо активно они стали обсуждаться с принятием в мае 2011 года Закона «О внесении изменений в Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [2], который определил сферу и порядок применения МСФО в стране в целом, но не дал ответы относительно механизма их практического применения. Правительством был

дополнительно принят ряд нормативных актов разного уровня, в том числе, Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» (НП(С)БУ 1) [3], которое направлено на обеспечение поддержки перехода отечественных предприятий на МСФО. Это касается и составления Баланса (отчета о финансовом состоянии).

Несмотря на значительные научные наработки в этом направлении, с принятием НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», возникает вопрос, насколько финансовые отчеты, в частности, Баланс, составленные по форме и требованиям, регламентированными этим стандартом, отвечает МСФО.

В стране продолжается реализация программы реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности к требованиям МСФО, что предусматривает повышение прозрачности принципов учета и отчетности. С 1 января 2012 года в Законе Украины о бухгалтерском учете появились положения о составлении финансовой отчетности за международными стандартами. В соответствии с этими изменениями определен перечень отечественных предприятий, для которых эти изменения стали обязательными [2]. Остальные предприятия самостоятельно определялись между отечественными и международными правилами ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Независимо от избранных правил предприятия должны были составлять Баланс, регламентированный отечественным П(С)БУ 2 «Баланс», с традиционно фиксированным составом статей, и небольшим количеством дополнительных (вписываемых) строк. Так возникло несоответствие, ведь МСФО предоставляют бухгалтерам более широкое пространство для профессиональных суждений и больше гибкости при формировании этого отчета.

Дальнейшее развитие эти вопросы получили с принятием 07.02.2013 г. Министерством финансов Украины приказ №73 «Об утверждении Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» (НП(С)БУ 1) [3], которое определяет применение единого перечня статей и форму их представления в финансовых отчетах отечественными предприятиями при составлении финансовой отчетности за МСФО.

Национальный стандарт в большей степени отвечает требованиям международных стандартов. Он внес кардинальные изменения в составление Баланса (отчета о финансовом состоянии): появились обновленная форма финансового отчета, усовершенствованы подходы к его составлению.

Общие правила формирования и представления Баланса фактически не изменились. Во втором разделе нового стандарта Баланс (отчет о финансовом состоянии) определен в составе финансовой отчетности, как ее элемент. Отчет составляют на конец последнего дня отчетного периода в тыс. грн. без десятичных знаков. Баланс должен датироваться 31 декабря отчетного года. НП(С)БУ 1 не исключает промежуточную (месячную и квартальную)

отчетность. Поэтому, за I-й квартал 2013 года предприятия подавали Баланс по форме национального стандарта.

Существенные изменения претерпела форма и структура Баланса (табл. 1).

Таблица 1.

## Изменения структуры Баланса (отчета о финансовом состоянии)

АКТИВ		ПАСИВ	
За П(С)БУ 2	За НП(С)БУ 1	За П(С)БУ 2	За НП(С)БУ 1
I. Необоротные активы	I. Необоротные активы	I. Собственный капитал	I. Собственный капитал
II. Оборотные активы	II. Оборотные активы	II. Обеспечение таких расходов и платежей	II. Долгосрочные обязательства и обеспечения
III. Расходы будущих периодов	III. Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия	III. Долгосрочные обязательства	III. Текущие обязательства и обеспечения
Вписываемый раздел IV. Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия	-	IV. Текущие обязательства	IV. Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия
-	-	V. Доходы будущих периодов	Вписываемый раздел V. Чистая стоимость активов негосударственного целевого фонда

Необходимо отметить, что для предприятий, которые ведут учет за национальными стандартами, наполнение вышеупомянутых разделов также изменилось. Так, в новой форме Баланса обязательных (стационарных) строк значительно уменьшилось. Вписываемых строк, напротив, значительно прибавилось.

По экономическому содержанию финансовый отчет содержит данные об активах, обязательствах и собственном капитале предприятия на определенную дату. Активы и обязательства раскрывают в Балансе при наличии условий для их признания: возможность достоверной оценки и ожидаемое получение экономических выгод в будущем в результате их использования. Собственный капитал в отчете показывают одновременно с активами и обязательствами, которые приводят к его изменению.

Активы, обязательства и собственный капитал, раскрывают в статьях Баланса (отчете о финансовом состоянии). Обязательный перечень статей содержится в самой форме отчета, приведенной в дополнении 1 к НП(С)БУ 1.

Однако, некоторые из этих статей предприятия могут не раскрывать в годовом отчете в тех случаях, если нет информации к раскрытию и она отсутствовала в предыдущем отчетном периоде. Также предприятия могут самостоятельно добавлять статьи с сохранением их названия и кода строки из перечня дополнительных статей финансовой отчетности, приведенных в дополнении 3 к НП(С)БУ 1. Дополнительные строки в Баланс включаются, если выполняются такие критерии:

- информация является существенной,
- оценка статьи может быть достоверно определена.

Предприятия, которые используют МСФО и подают первую годовую финансовую отчетность за международными стандартами, в балансе наводят информацию на начало и конец отчетного периода, а также на дату перехода на международные стандарты финансовой отчетности (в соответствии с МСФО 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности») [4]. При составлении отчетности за международными стандартами возникает вопрос относительно правомерности и достоверности отображения информации, не предусмотренной в действующих формах финансовой отчетности.

Двойное название отчета Баланс (отчет о финансовом состоянии) не противоречит МСБУ 1, который предусматривает возможность использования других названий отчетов, чем те, которые определены стандартом. Из содержания самого отчета о финансовом состоянии можно сделать вывод, что его наполнение так существенно и не приблизилось к требованиям МСФО. Прежде всего, к таким несоответствиям можно отнести тот факт, что в МСФО нет такого отдельного объекта учета, как незавершенные капитальные инвестиции. В соответствии с национальным стандартом эти объекты в Балансе поданы отдельной статьей, вместо того, чтобы войти в состав основных средств, как это и предусмотрено МСБУ 16 «Основные средства». Отдельное представление износа или накопленной амортизации для раскрытия в самом Балансе не представляется обязательным требованием МСФУ. Такие строки достаточно детализировать в Примечаниях к финансовой отчетности. Согласно МСФУ, предприятия такие статьи могут показывать или одной строкой – по остаточной стоимости, раскрывая эти показатели в Примечаниях, или двумя строками – отдельно первоначальная стоимость и начисленный износ. Необходимость отображения обязательных строк в Балансе износа и накопленной амортизации лишают предприятия альтернативы выбора. В соответствии с международными стандартами статья оборотных активов «Затраты будущих периодов» рассматривается как выданные авансы, поэтому отдельно не выделяется.

Что касается правой части Баланса, то в соответствии к МСФО ее название было бы более уместным «Капитал и обязательства». Показатель статьи «Зарегистрированный капитал» все так же отвечает учредительным документам, а его изменения – отображаются в других строках. Остается не

решенным и вопрос, куда отнести, в соответствии с МСФО, часть капитала, которая возникла в связи с поправкой на гиперинфляцию.

На один раздел стало меньше обязательств и обеспечений. В целом, отсутствующий раздел “Обеспечения таких расходов и платежей” приближает Баланс к требованиям МСФО. Но остается еще много несоответствий. Например, статья “Целевое финансирование” в составе долгосрочных обязательств и обеспечений, в соответствии с МСБУ 20 “Учет государственных грантов и раскрытие информации о государственной помощи”, это может быть долгосрочная часть таких грантов.

Позитивным моментом является появление статьи “Долгосрочные обеспечения”, которая открывает предприятиям возможность создания гарантийных резервов, предусмотренных международными стандартами. Текущие обязательства по кредиторской задолженности приближены к требованиям МСФО. Не вписывается в эти требования строка 1625 “Текущая кредиторская задолженность по расчетам по страхованию”. Вместе с расчетами по оплате труда они и составляют расчеты с персоналом. Статья “Текущие обеспечения” позволит отображать обеспечение на оплату отпусков с начислениями или другие текущие обеспечения за выплатами персоналу.

Необходимость формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО определенным образом объясняется усиленным ростом интереса широкого круга отечественных и, особенно, зарубежных групп пользователей к учетно-аналитической информации субъектов хозяйствования. Такая информация является базой для прогнозирования повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий и принятия соответствующих управленческих решений.

Следовательно, вопрос гармонизации отечественной финансовой отчетности с требованиями МСФО и в дальнейшем будет оставаться достаточно актуальным. Проведенный анализ содержания НП(С)БУ 1 подтвердил, существует ряд несоответствий, относительно составления Баланса (отчета о финансовом состоянии) по национальному стандарту и составлению этой формы отчетности за МСФО. Формирование отчета при наличии расхождений между НП(С)БУ 1 и МСФО могут привести к перекручиванию данных и стать основными факторами рисков как для аудиторов, так и для других пользователей финансовой отчетности.

#### **Список литературы:**

1. Голов С.Ф. МСФЗ у форматі Мінфіну / Голов С.Ф. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 3-8.
2. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>
3. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=366860&cat\\_id=285157](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=366860&cat_id=285157)

4. Международный стандарт финансовой отчетности 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.yuricom.com/ua/order-blank-skachat-besplatno/msby/msfz-1>

## **ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ОБЛІКУ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА**

*Глушко О. В.*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

*м. Київ, Україна*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки прийняття оптимальних управлінських рішень щодо відтворення довгострокових біологічних активів рослинництва неможливе без своєчасного і якісного інформаційного забезпечення. Основними джерелами інформації служать дані раціонально організованої системи бухгалтерського обліку. Проте, Кірейцев Г. Г. відзначає недостатню пристосованість обліку до потреб управління в нових умовах господарювання [3].

Тому, постає проблема обміну інформацією, що пояснюється зростанням масштабів сільськогосподарських підприємств унаслідок глобалізації, яка передбачає створення інтегрованих підприємств. Тобто, відділення географічно розкидані, функціонує багаторівневий управлінський апарат, тому існує ймовірність прийняття рішень які суперечать одне одному.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми формування вимог до обліку та облікової інформації займаються Вороновська О. В., Жук В. М., Кірейцев Г. Г., Бондар М. І., Палій В. Ф., Подолинський С. А., Руденко М. Д., Шапошніков А. А..

Проте, незважаючи на велику кількість публікацій, та досліджень з поставленого питання, аналіз наукової літератури з бухгалтерського обліку підтверджує відсутність системно сформованих вимог, структури та змісту облікової інформації, що Бондар М. І. пояснює багатогранністю наукових, методологічних, організаційних та практичних досліджень в сфері економіки, що не скоординовані на вирішення спільного результату. [1, 2].

**Метою дослідження** є визначення вимоги до обліку та облікової інформації в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Як було з'ясовано, облік відтворення довгострокових біологічних активів рослинництва відстає від потреб аналізу. Отже, вважаємо за необхідне, перш за все, визначити вимоги до облікової інформації, тому що вона є основою для прийняття виважених управлінських рішень в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.



На нашу погляд, облікова інформація в системі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва має відповідати наступним вимогам, які узагальнено на рисунку1.

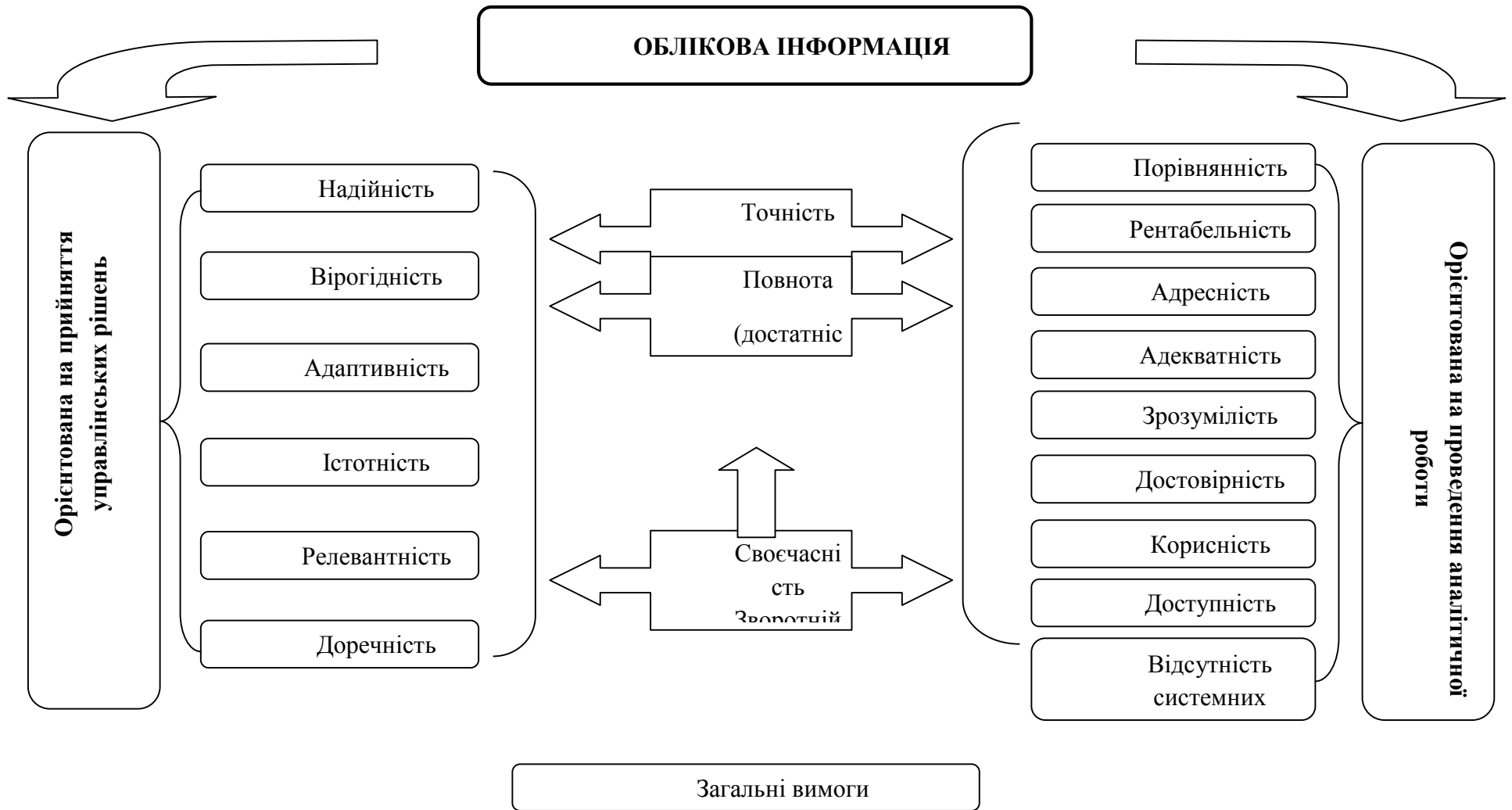


Рис. 1 – Вимоги до облікової інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.

В результаті аналізу вимог до облікової інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва виявлено, що за напрямом використання їх слід класифікувати за двома ознаками: орієнтовані на прийняття управлінських рішень та спрямовані на проведення аналітичної роботи; за належністю до загальних та власних.

Вивчення вимог до облікової інформації в сучасних умовах господарювання свідчить про необхідність формування ще однієї складової в кожній групі вимог:

- якість (вимога спрямована на проведення аналітичної роботи);
- актуальність (вимога орієнтовані на прийняття управлінських рішень)

Виокремленні вимоги сприятимуть вчасному прийняттю ефективних, виважених управлінських та інвестиційних рішень в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва. Детальне розкриття сутності вимог до облікової інформації наведено в таблиці 1.

Таблиця - 1

### Вимоги до облікової інформації

Вимоги	Характеристика
Адаптивність	Здатність облікової інформації реагувати на зміни зовнішнього середовища з метою задоволення інтересів користувачів для прийняття раціональних управлінських рішень.
Адекватність	Реальне відображення дійсності, в якій наявні всі суттєві й відкинуті несуттєві ознаки.
Адресність	Доведення інформації до відповідального виконавця та користувача
Відсутність системних помилок	Відсутність викривлення інформації, арифметичних помилок.
Вірогідність	Точність та неупередженість облікової інформації, яка може бути перевіреною. Не перевищує припустимий рівень перекручення дійсного явища або процесу і відображає те, що вона повинна відображати.
Доречність	Доречність інформації характеризується її впливом на прийняття рішень та своєчасністю.
Достовірність	Брак в обліковій інформації суттєвих помилок, упередженості та перекручень, які можуть негативно вплинути на прийняття якісних рішень.
Доступність	Необхідність подання інформації у формі, яка не потребує додаткового опрацювання і не ускладнює процесу прийняття рішення.
Зворотній зв'язок	Коригування попередньої уяви користувачів про діяльність підприємства, кожною наступною інформацією, яка враховується при прийнятті наступних

	рішень.
Зрозумілість	Доступність для цілком ясного й однозначного усвідомлення облікових показників.
Істотність	Якісна міра облікової інформації, яка здатна вплинути на прийняття виважених управлінських рішень.
Корисність (доцільність)	Відповідність інформації основній меті, яка передбачає відсутність в інформаційному потоці даних, показників, не потрібних для розв'язання конкретної проблеми управління.
Надійність	Забезпечення впевненості у доцільності припущень відносно помилок та тенденції, а також істинності намірів надати всі дані в достовірному вигляді. Точне і об'єктивне відображення господарських процесів.
Передбачуваність	Збільшення імовірності точності, яке дозволяє апарату управління передбачити результату подій в минулому або теперішньому;
Повнота (достатність)	Мінімальність але достатність кількості інформації для оцінки ситуації та прийняття рішень на певному рівні управління.
Порівнянність	Своєчасність надходження інформації до апарату управління до того ж раніше, ніж зміниться описувана ситуація, інакше вона втрачає своє значення.
Релевантність	Забезпечення одержання бажаного результату, через пряме відношення інформації або вигідне використання в діях, для яких вона призначалась.
Рентабельність	Підготовка такої кількості інформації, яка не повинна коштувати більше ніж її використання
Своєчасність	Можливість раціонально та активно впливати на хід фінансово-господарської діяльності
Точність	Достовірне відображення процесу функціонування системи. Усі її показники повинні мати однозначний зміст, який не допускає різних тлумачень.
Актуальність*	Збереження цінності інформації для управлінського апарату в момент її використання
Якісність*	Ступінь відповідності потребам аналізу, для проведення аналітичної роботи

\* - запропоновано автором.

Отже, дослідження вимог до облікової інформації свідчить про їх різноманітність. Дотримання кожної з них сприятиме забезпеченню управлінської служби обліковими даними, яким присутня достатньо велика сукупність, висока аналітичність, прогностична цінність та придатність для прийняття раціональних управлінських рішень в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.

Проте, на наш погляд, більшої уваги заслуговує дослідження якісних характеристик облікової інформації. Загально відомо, що висока якість облікової інформації створює умови ефективної реалізації всіх без винятку функцій управління, тому що управління є міждисциплінарною наукою, а виконувани ним функції прямо або опосередковано відносяться до інших суміжних з ним наукових дисциплін, включаючи і бухгалтерський облік. Кіпейцев Г. Г. стверджує, що потреби систем управління в більш якісному обліково-аналітичному забезпеченні викликані необхідністю підвищення всієї управлінської діяльності при регулюванні господарських процесів [3].

Для забезпечення процесу управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва більш якісною обліково-аналітичною інформацією, вона має відповідати сукупності якісних вимог, до яких належать повнота (достатність), доречність, корисність, достовірність, істотність, вірогідність, релевантність, якісність та актуальність, які враховують ступень практичної придатності інформації та орієнтовані на проведення якісного аналізу, а як наслідок і на прийняття виважених керівних рішень.

Покращення інформаційного забезпечення управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва можливо через вдосконалення організації первинного обліку капітальних витрат, витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, витрат на ремонт (реконструкцію).

Тому первинний облік витрат довгострокових біологічних активів рослинництва один з найважливіших етапів у системі бухгалтерського обліку. Сформулюємо вимоги до первинного обліку довгострокових біологічних активів рослинництва, з урахуванням етапів відтворення: закладки, виробництва продукції та догляду за багаторічними насадженнями, розкорчування (табл.2).

Таблиця 2

**Інформація первинного обліку необхідна для управління  
відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва**

Етапи відтворення	Вимоги до обліку	Джерела інформації
1	2	3
Закладання багаторічних насаджень та догляд за незрілими ДБАР	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Об'єктивний, точний та повний облік вартості використаних матеріальних цінностей;</li> <li>- Об'єктивний, точний і повний облік вартості використаних трудових ресурсів;</li> <li>- Своєчасне документальне оформлення вище перелічених операцій і доведення інформації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Накладна (внутрігосподарського призначення) (форма N ВЗСГ-8);</b></li> <li>- Лімітно-забірна картка на отримання матеріальних цінностей (форма N ВЗСГ-1);</li> <li>- Лімітно-забірна картка на отримання запасних частин (форма N ВЗСГ-2);</li> <li>- Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин (ф. № ВЗСГ-3);</li> <li>- Акт витрат насіння і садивного матеріалу" (форма N ВЗСГ-4);</li> <li>- Акт на списання виробничого та господарського інвентарю (ф. № ВЗСГ-5).</li> <li>- <b>Дорожній лист трактора ф. №68;</b></li> <li>- <b>Обліковий лист тракториста-машиніста ф. №67;</b></li> <li>- <b>Обліковий лист праці та виконаних робіт Ф. № 66;</b></li> <li>- <b>Табель обліку робочого часу ф.№ 64;</b></li> <li>- «Наряд на відрядну роботу ф.№70.</li> </ul>

Виробництво продукції ДБАр та догляд за насадженнями	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Точний і повний облік витрат на виробництво продукції ДБАр (матеріальні цінності, трудові ресурси);</li> <li>- Своєчасне, повне, точне оприбуткування продукції, по виробничих підрозділах, визначення якісних та кількісних показників;</li> <li>- Облік реалізації;</li> <li>- Своєчасне документальне оформлення вище перелічених операцій (облік виробничих витрат і виходу продукції).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Накладна (внутрігосподарського призначення) (форма N ВЗСГ-8);</b></li> <li>- Лімітно-забірна картка на отримання матеріальних цінностей (форма N ВЗСГ-1);</li> <li>- Лімітно-забірна картка на отримання запасних частин (форма N ВЗСГ-2);</li> <li>- Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин (ф. № ВЗСГ-3);</li> <li>- Акт витрат насіння і садивного матеріалу" (форма N ВЗСГ-4);</li> <li>- Акт на списання виробничого та господарського інвентарю (ф. № ВЗСГ-5).</li> <li>- <b>Дорожній лист трактора ф. №68;</b></li> <li>- <b>Обліковий лист тракториста-машиніста ф. №67;</b></li> <li>- <b>Обліковий лист праці та виконаних робіт Ф. № 66;</b></li> <li>- <b>Табель обліку робочого часу ф.№ 64;</b></li> <li>- Наряд на відрядну роботу ф.№70;</li> <li>- <b>Щоденник надходження продукції садівництва ф. №84;</b></li> <li>- <b>Накладна (внутрігосподарського призначення) (форма N ВЗСГ-8);</b></li> <li>- <b>Звіт про рух матеріальних цінностей;</b></li> <li>- Товарно-транспортна накладна ф. № ВЗСГ-7.</li> </ul>
Розкорчування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Об'єктивний, точний і повний облік вартості використаних трудових ресурсів;</li> <li>- Своєчасне, повне, точне оприбуткування деревини, яка отримана від ліквідації ДБАр.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Обліковий лист тракториста-машиніста ф. №67;</b></li> <li>- Відомість з оплати праці;</li> <li>- <b>Накладна (внутрігосподарського призначення) (форма N ВЗСГ-8);</b></li> <li>- Акт на списання довгострокових біологічних активів рослинництва ((багаторічних насаджень) (ф. ДБАСГ-3))</li> </ul>

Отже, в процесі відтворення довгострокових біологічних активів слід враховувати їх природне походження, тому даний процес слід розглядати з моменту закладання до моменту загибелі багаторічних насаджень. Відповідно до цього, етапи відтворення доцільно досліджувати у трьох напрямках:

1. Закладання багаторічних насаджень та догляд за незрілими довгостроковими біологічними активами рослинництва;
2. Виробництво продукції та догляд за довгостроковими біологічними активами рослинництва;
3. Розкорчування.

Даний розподіл пояснюється біологічним ритмом життя багаторічних насаджень, їх природою. У зв'язку з цим, кожний етап має свої особливості, що впливають на вимоги до обліку та зміст інформації необхідної для прийняття управлінських рішень в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.

**Висновки.** Перш за все, в первинному обліку повинна своєчасно, повно і правдиво відображатися інформація про фактичні витрати на закладання і догляд за незрілими довгостроковими біологічними активами, оскільки ці витрати формують вартість багаторічних насаджень як активу підприємства.

Кожному етапу відтворення притаманні однакові витрати на: паливно-мастильні матеріали, оплату праці, виробничі матеріали, які є підставою для формування обліково-аналітичного забезпечення процесу управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва, проте вони відрізняються за цільовим призначенням. Відповідно до цього, облікова інформація про витрати, отримана на певному етапі, придатна для прийняття управлінських рішень тільки на цьому етапі, що ще раз підтверджує доцільність виділення етапів відтворення довгострокових біологічних активів рослинництва.

Якісне документування виробничих операцій, що позначається на формуванні достовірної та адекватної інформації, є важливим елементом ефективного управління процесом відтворення довгострокових біологічних активів. Отже, інформація, що міститься в первинних документах про виробничу діяльність має відповідати меті управління, що реалізується на її основі, бути корисною та цінною для процесу управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління – режим доступу до видання: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12677/1/11\\_58-62\\_Vis721menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12677/1/11_58-62_Vis721menegment.pdf)
2. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління – режим доступу до видання: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012\\_721/11.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012_721/11.pdf)
3. Кірейцев Г. Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, між предметні зв'язки: Монографія.- Житомир: :ЖДТУ, 2007.-236с.
4. Плікус І. Й. Облікова інформація в системі управління фінансами підприємства - режим доступу до видання: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/4037/1/oblik-inf.pdf>



5. Подолянчук О.А. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль у системі контролю сільськогосподарського підприємства // Економіка АПК. -.- 2010. – №3 – С. 54-57.

6. Ратушна О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу результатів діяльності // Облік і фінанси АПК.-№1.-2012.-С.73-76.

7. Фінансовий облік/ [Сук Л.К.]/ – Підручник – режим доступу до видання:

[http://pidruchniki.ws/1405100343989/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/oblik\\_dovgostrovih\\_biologichnih\\_aktiviv](http://pidruchniki.ws/1405100343989/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_dovgostrovih_biologichnih_aktiviv)

8. Яворов В. В. Удосконалення управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах/ В. В. Яворов // Економіка АПК. – 2010. - №3. – С. 107-112.

## **СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ ОТХОДАМИ ПОЛТАВСКОГО РЕГИОНА**

*Голик Ю.С., Ильяш О.Е., Самойлик М.С.*

*Полтавский национальный университет имени Юрия Кондратюка*

*г. Полтава, Украина*

Проблема достижения устойчивого развития региона расширяет сферу влияния человека на окружающую среду и интенсифицирует использование природно-сырьевой базы, которая неминуемо выносит проблему рационального использования вторичных ресурсов на первый план. Регион становится самостоятельно действующим экономическим агентом, активным субъектом конкурентных отношений в национальной и мировой экономике. В таком аспекте повышения эффективности использования естественно-экономического потенциала территории, в том числе на основе капитализации отходов, становится одним из приоритетных заданий регионального развития. В более глубоком понимании, как отмечал в своих исследованиях В.И. Вернадский, решение данной проблемы требует создания нового мирового порядка, направленного на обеспечение скоординированных действий всего мирового сообщества по предотвращению экологической катастрофы, то есть переходу к ноосферного развитию, как разумно управляемого совместного развития человека, общества и природы, при котором удовлетворение жизненных потребностей населения осуществляется без убытка для природы и будущих поколений [1].

В Полтавской области ежегодно образуется около 480 тыс. т (1,6 млн.м<sup>3</sup>) твердых бытовых отходов и 4,5 млн. т. промышленных отходов (из которых 200 тыс. т - опасные отходы). Наблюдается тенденция к ежегодному увеличению образования отходов, и если в 2000 г. отходы, которые образуются в Полтавской области, представляли 1,5% от общего объема в Украине, то в 2012 г. - 8,5% соответственно. Растет объем накопленных отходов в местах организованного и неорганизованного складирования, так состоянием на

1.01.2012 г. в области накоплено свыше 16,5 млн.т промышленных отходов и 20 млн. т бытовых отходов (ТБО). Ситуация относительно использования ресурсоценных фракций отходов остается неудовлетворительной, утилизируется не более 3% бытовых и 30% промышленных отходов (что на 10% меньше в сравнении 2006 г.)

Обращение с собранными ТБО в Полтавской области на данное время преимущественно включает ликвидационный метод. Состоянием на 1.01.2012г. в Полтавской области насчитывается 377 санкционированные полигоны и свалки ТПВ, общей площадью 460,2 гектар, из них паспортизованы 90%, около 60% свалок не удовлетворяют нормам экобезопасности и больше чем 18,5% перегружены [2]. Только десятая часть официально зарегистрированных свалок и полигонов ТБО имеют соответствующую проектную документацию и паспортизованы, остальные созданы и функционирует без надлежащего проектного обоснования. Также значительно увеличилась площадь несанкционированных свалок, если в 2000 г. выявлено 8 свалок общей площадью 18 га, в 2006 г. – 298, площадью 13,7 га, то в 2012 г. – 41, площадью 60,2 гектар.

В целом, ситуация в Полтавской области относительно обращения с отходами остается сложной, что приводит к потере значительных объемов вторичного сырья и недополучения прибыли от их утилизации, необходимости постоянного выделения значительного количества финансовых ресурсов на строительство новых и содержание действующих полигонов и свалок отходов, которые в большинстве случаев создают экологически опасные условия в районах расположения этих свалок. Таким образом, к главным проблемам в сфере обращения с отходами Полтавской области можно отнести: постоянное увеличение объема образования отходов в регионе; низкий уровень утилизации ресурсоценных отходов; увеличение количества и площадей свалок ТБО и несоответствие большинства из них экологическим и санитарно-гигиеническим нормам; остается неудовлетворительной ситуации относительно удаления отходов в места неорганизованного складирования.

Обобщая вышесказанное, нужно отметить, что основными причинами ситуации, которая сложилась, являются: отсутствие стимулов для минимизации отходов в источниках их образования, которое приводит к ежегодному увеличению объема их образование; отсутствие организованной системы обращения с ресурсоценными фракциями и с негабаритными отходами, а также предметами быта, отработанными электротоварами и опасными составляющими, которые содержатся в составе бытовых отходов; использование наиболее неэкологического метода обращения с отходами - удаление основной их массы на свалках, в результате чего увеличивается объемы их накопления в регионе; ограниченность финансовых средств на развитие сферы обращения с отходами и создания соответствующей инфраструктуры; крайне медленное внедрение экономических инструментов привлечения отходов к хозяйственному объему, недостаточная разработанность механизма их приложения; недостаточное нормативно-правовое и

институциональное обеспечение сферы обращения с отходами; несогласованность основных направлений в политике управления отходами на разных уровнях управления, неопределенность и не размежеванность функций относительно поведения из отходами разных организационных структур на уровне области, районов и городов областного подчинения; недостаточность, полнота и неоперативность информации по качественным и количественным показателям относительно образования и использования отходов; недостаточный уровень социально-психологической работы с населением относительно решения вопросов в сфере обращения с отходами (таблица 1).

Стратегической целью эффективного функционирования сферы обращения с отходами является создание системы экологически безопасного, экономически обоснованного и организационно обеспеченного обращения с отходами региона.

Таблица 1

## SWOT- анализ сферы обращения с отходами в Полтавской области\*

<p><b><i>Сильные внутренние стороны</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие общепризнанной концепции формирования в области 4 мусороперерабатывающих комплексов;</li> <li>- готовность населения к поэтапной организации системы комплексного сбора ТБО (смешанного и раздельного) в населенных пунктах области и создания межрайонных(региональных) полигонов;</li> <li>- реализация пилотных проектов относительно раздельного сбора и переработки в населенных городах региона.</li> </ul>	<p><b><i>Слабые стороны</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- постоянное увеличение ежегодного объема отходов и разнородность их состава;</li> <li>- отсутствие организационно-экономического механизма уменьшения отходов в источниках их образования и привлечения ресурсоценных фракций отходов в хозяйственный оборот;</li> <li>- отсутствие системы сбора и вывоза негабаритных отходов, отработанных электротоваров и опасных бытовых отходов;</li> <li>- наличие санкционированных свалок отходов, постоянное увеличение несанкционированного удаления ТБО;</li> <li>- ограниченность финансовых средств на развитие сферы обращения с отходами и создания соответствующей инфраструктуры;</li> <li>- несогласованность основных направлений в политике управления отходами на разных уровнях управления.</li> </ul>
<p><b><i>Внешние возможности</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- улучшение экологической и санитарно-гигиенической ситуации в населенных пунктах;</li> <li>- улучшение экологической ситуации в местах расположения свалок отходов;</li> <li>- получение прибыли от утилизации ресурсоценных фракций отходов;</li> <li>- улучшение социально-психологического климата в населенных пунктах;</li> <li>- увеличение рабочих мест.</li> </ul>	<p><b><i>Внешние угрозы(риски)</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- создание техногенной нагрузки в местах расположения мусороперерабатывающих заводов и региональных полигонов;</li> <li>- значительные финансовые расходы на развитие сферы обращения с отходами.</li> </ul>

\*составлено автором с использованием [3].

Как отмечается в "Региональной программе охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности с учетом региональных приоритетов Полтавской области на 2012 г. - 2015 г." [3]. приоритетными задачами развития данной сферы должны стать: строительство в ближайшие 10 годы объектов комплексного обращения с отходами с применением современных технологий сортировки всей массы отходов на 4 мусороперерабатывающих комплексах, исключение опасных отходов или их фракций, утилизация опасных отходов, сортировка и переработка ресурсоценных фракций отходов, проведения компостирования; организация системы комплексного сбора ТБО (смешанного и раздельного) во всех населенных пунктах области; обеспечения сбора и вывоза негабаритных отходов, отработанных электротоваров и опасных бытовых отходов; осуществление захоронения лишь остаточных видов отходов с их предыдущим прессованием на экологически безопасных региональных (межрайонных) полигонах отходов; поэтапная ликвидация стихийных свалок и закрытие действующих свалок ТБО, которые не удовлетворяют нормам экобезопасности; формирование действенного организационно-экономического механизма управления отходами в регионе, в частности стимулирование населения и предприятия, организации к сбору и переработке ресурсоценных фракций отходов; повышение уровня экологического образования относительно вопросов обращения с отходами, проведения социально-психологических мероприятий.

Особенно важное значение при формировании концепции управления сферой поведения с отходами в регионе есть применение мероприятий финансово-экономического обеспечения, но вектор использования этих мероприятий должен носить инновационный характер для создания мощного производственного потенциала продукции из вторсырья, способствовать обеспечению экологической безопасности и социального роста. В противоположном случае финансовые ресурсы, которые приходят в сферу обращения с отходами, будут покрывать убытки от нерационального управления в данной сфере и поддерживать не конкурентоспособную модель организации производства. Учитывая требования к формированию региональной политики развития сферы обращения с отходами, внедрение системы приоритетных мероприятий финансово-экономического обеспечения оптимального функционирования и развития данной сферы, с учетом Резолюции Совета ЕС от 24.02.1997 г. "Стратегия Европейского Союза относительно обращения с отходами", необходимо осуществлять в направлении реализации тактических целей: минимизации образования отходов, максимальной их утилизации и безопасного удаления (рис.1).

Данные мероприятия должны реализовываться в три этапа: I этап - первоочередные меры, которые направлены на интенсификацию процесса; II этап - среднесрочные мероприятия, которые направлены на учет существующих предпосылок; III этап - долгосрочные мероприятия, которые направлены на сохранение благоприятных условий по определенным целевым

направлениям. Реализация данных заданий предусматривает получение следующих качественных и количественных показателей (табл. 2).



Рис. 1 - Дифференцированный подход к выбору мероприятий финансово-экономического обеспечения развития сферы обращения с отходами (составлено автором)

Таблица 2

## Индикаторы эффективности реализации стратегических мероприятий\*

Индикатор эффективности функционирования сферы обращения с отходами	Состоянием на 01.01.2012г	Прогноз на 2014 г.	Прогноз на 2015 г.
1	2	3	4
Коэффициент заготовки, утилизации и использования ресурсоценных фракций бытовых отходов в регионе %	9,8	14,2	20,0
Нагрузка территории области объектами удаления отходов, га	460,2	400,0	350,0
Ущерб за загрязнение окружающей естественной среды сферой обращения с отходами, млн. грн.	39,1	18,5	16,72
Риск здоровью населения от неэффективности функционирования сферы обращения с отходами, млн. грн.	9,8	5,0	0,0
1	2	3	4
Процент свалок, которые не удовлетворяют нормам экобезопасности и эксплуатируются, %	28,0	20,0	14,0
Процент населения, охваченное унитарным сбором отходов %:			
- в городах с численностью 30 тыс. лиц;	82,0	100,0	100,0
- в других населенных пунктах.	31,0	40,0	50,0
Процент населения, охваченное раздельным сбором отходов, % в городах с численностью более 30 тыс. лиц	имеются пилотные проекты	5,0	10,0
Процент уменьшения объема удаления отходов, %	90,2	80,0	70,0

\*составлено автором на основе [4]

Таким образом, выполнение запланированных стратегических мероприятий и достижение намеченных результатов позволит достичь главного - создать в Полтавской области прибыльную, инвестиционный привлекательную систему рационального и экологически безопасного управления сферой поведения ТВ, как составляющей устойчивого развития региона.

**Список литературы:**

1. Вернадський В.И. Биосфера и ноосфера. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 576 с.
2. Екологічний паспорт Полтавської області /Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Полтавській області / За заг. кер. І.А. Піддубного. – Полтава, 2012. – 134 с.

3. Онищенко В.О. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області [В.О. Онищенко, Ю.С. Голік, М.С. Самойлік та ін.]. - Полтава: Полт. літератор, 2012. – 164 с.

4. Онищенко С.В. Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України. Монографія. [С.В. Онищенко, М.С. Самойлік].- Полтава: ПолтНТУ, 2012 – 269 с.

## **РОЛЬ НААН В НАУЧНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК УКРАИНЫ**

*Грицаенко Н.И.*

*Таврический государственный агротехнологический университет*

*г. Мелитополь, Украина*

Аграрный сектор экономики Украины нуждается в повышении уровня инновационных трансформаций и действенного применения достижений аграрной науки в различных отраслях сельского хозяйства. Эффективность и перспективы развития этого процесса в значительной степени зависят от условий, созданных в государстве для реализации на всех его этапах – от разработки идеи до внедрения инновационного продукта.

Проблемам науки в инновационном развитии всегда уделялось много внимания. Авторами работ по указанной проблеме являются Ю. Б. Алферов, Я. Г. Бучаев, М. М. Гаджиев, I. В. Гриник, М. В. Зубец, К. М. Кашук, А. I. Козлова, Э. А. Козловская, В. М. Кузичев, О. П. Лукша, В. П. Майборода, С. И. Морозов, А. Ю. Перминов, Г. Б. Пильнов, П. Т. Саблук, А. В. Титов, А. А. Харин, С. С. Чернов, Е. А. Яковлева, А. Э. Яновский и другие. Однако разноплановость публикаций, отсутствие единого решения проблем аграрной науки побуждают к дальнейшему углублению исследования.

Целью статьи является определение места Национальной аграрной академии наук в перспективах дальнейшего инновационного развития аграрной сферы.

Наука призвана обеспечивать разработку и трансфер инноваций, направленных на получение экономических, экологических, социальных или смешанных результатов. Роль научных организаций в создании инновационных продуктов в аграрной сфере Украины неопределима, и в будущем она будет только усиливаться.

Государственной научной организацией, обеспечивающей научное развитие отраслей агропромышленного комплекса Украины, является Национальная академия аграрных наук Украины (НААН). В состав научного потенциала НААН входит 45 научных учреждений, в том числе 11 национальных научных центров, 32 института, Биосферный заповедник «Аскания-Нова» им. Ф.Е.Фальц-Фейна, Национальная научная

сельскохозяйственная библиотека, Государственное издательство «Аграрная наука», Общежитие-гостиница аспирантов и др.; 51 опытная станция и другие научно-исследовательские учреждения, которые находятся в подчинении институтов и центров.

НААН по состоянию на 1 января 2013 года объединяет 99 действительных членов (академиков), 114 членов-корреспондентов, 63 иностранных и 29 почетных членов. В научно-исследовательских учреждениях НААН сегодня работает 6451 специалист, из них 310 имеют степень доктора наук и 1608 – кандидата наук. За период с 2000 года по 2012 год численность ученых сократилась на 3853 человека (на 37,39%), из них численность кандидатов наук уменьшилась на 437 человек (на 21,37%), докторов наук - на 25 человек (на 7,46%). Работников-совместителей в НААН в 2012 году было 559 человек (на 97,53% больше, чем в 2000 году), в том числе 47 докторов наук (на 4 человека меньше, чем в 2000 году), 51 кандидат наук (на 48,48% меньше, чем в 2000 году). Безусловно, сокращение численности ученых в системе НААН является негативной тенденцией.

В 2012 году научные коллективы НААН работали по 44 программам научных исследований, согласованными с основными положениями Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года и задачами для агропромышленного комплекса на 2012 год, определенными Программой экономических реформ на 2010-2014 годы «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное правительство». Выполнение основных научных функций в 2012 году НААН направляла через 4 отраслевых отделений: земледелия, мелиорации и механизации; растениеводства; ветеринарной медицины и зоотехнии; аграрной экономики и продовольствия.

В 2012 году в результате выполнения фундаментальных и прикладных научных исследований получено 790 фундаментальных и 563 прикладных разработок в сфере сельскохозяйственных наук.

Фундаментальные исследования НААН (Табл. 1) в 2012 году выполнены в полном объеме в соответствии с фактическими объемами бюджетного финансирования на сумму 243,98 млн. грн., что в 2,1 раза превышает показатель 2005 года.

В выполнении фундаментальных исследований участвовали 45 научно-исследовательских учреждений НААН.

Научно-исследовательскими учреждениями НААН в 2012 году создано 276 сортов и гибридов сельскохозяйственных растений; 63 теории, концепции и стратегии развития; 181 методику и метод, 9 пород и типов животных; 18 технологий изготовления средств защиты животных; 243 других вида фундаментальной научно-технической продукции (системы мониторинга природных экосистем, штаммы микроорганизмов, принципы разведения и расселения насекомых-энтомофагов и др.).

Прикладные исследования НААН (Табл. 1) в 2012 году выполнены в полном объеме в соответствии с фактическими объемами бюджетного



финансирования на сумму 266,66 млн. грн., что превышает показатель 2005 года в 3,7 раза.

В реализации прикладных исследований участвовали 43 научно-исследовательских учреждения НААН. Учреждениями НААН в 2012 году разработано 36 новых видов техники, машин и оборудования, 19 новых материалов, 4 средства защиты растений, 19 вакцин и диагностикумов; 160 технологий и технологических приемов; 76 способов; 249 других видов прикладной научно-технической продукции.

Таблица 1

**Объем научных и научно-технических работ, выполненных собственными силами научных организаций Национальной академии аграрных наук, по видам работ\***

Года	Всего		В том числе							
			фундаментальные исследования		прикладные исследования		научно-технические разработки		научно-технические услуги	
	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%
2005	243448,3	100,0	116069,4	47,7	72026,3	29,6	16007,2	6,6	39345,4	16,2
2006	285769,2	100,0	145279,9	50,8	83273,6	29,1	17898,0	6,3	39317,7	13,8
2007	351071,4	100,0	188498,3	53,7	105196,6	30,0	18835,2	5,4	38541,3	11,0
2008	469861,0	100,0	211597,3	45,0	171528,4	36,5	31194,0	6,6	55541,3	11,8
2009	463660,0	100,0	217825,2	47,0	175125,1	37,8	20302,2	4,4	50407,5	10,9
2010	523677,3	100,0	257435,5	49,2	198420,6	37,9	16669,9	3,2	51151,3	9,8
2011	2196797,8	100,0	1492073,3	67,9	431888,3	19,7	219136,0	10,0	53700,2	2,4
2012	609155,3	100,0	243979,7	40,1	266659,0	43,8	29070,7	4,8	69445,9	11,4
2012 в % к 2005	250,2	х	210,2	х	370,2	х	181,6	х	176,5	х

\* По данным Государственной службы статистики Украины

Количество охранных документов, полученных НААН в Государственном департаменте интеллектуальной собственности Украины, в 2012 году составили 157 единиц на изобретения (на 30 ед. больше, чем в 2006 году) и 172 единицы на сорта растений (на 46 единиц меньше, чем в 2006 году) (Рис. 1).

НААН Украины по направлению «Научные издания: издание книг, брошюр и учебных пособий» в 2012 году было предусмотрено 1249,8 тыс. грн., которые были освоены в полном объеме. В 2012 году издательство «Аграрная наука» обеспечило выпуск 25 изданий научной литературы, на страницах журнала «Вестник аграрной науки» было опубликовано 260 статей, продолжено издание научно-информационного бюллетеня завершенных научных разработок «Аграрное образование – производству».

В 2012 году по НААН количество монографий, учебников, учебных

пособий составило 268 единиц (Рис. 2), что на 64 единицы больше, чем в 2005 году (на 31,4%).

Количество статей в научных специальных журналах с 4615 единиц в 2005 году возросло до 5795 единиц в 2012 году (на 25,6%). Прочие публикации с 2989 единиц в 2005 году уменьшились до 2026 единиц в 2012 году (или на 32,2%).

Таблица 2

**Количество выполняемых научных и научно-технических работ по  
НААН**

(единиц)

Года	Всего работ	Из них по созданию новых видов								
		изделий			технологий		материалов	сорта в растении и порода животных	методов, теорий	проч.
		всего	в т.ч. техник и	из них те, в которых использованы изобретения	всего	из них ресурсов - патентов				
2005	3178	214	163	72	786	454	73	501	319	1285
2006	3861	203	160	55	924	446	80	523	937	1194
2007	4116	200	125	103	1076	613	62	607	855	1316
2008	4358	311	111	81	965	486	65	527	891	1599
2009	3786	216	89	70	825	456	57	565	724	1399
2010	3433	293	59	101	856	441	114	526	548	1096
2011	3204	283	58	51	693	367	127	458	548	1095
2011 в % к 2005	100,8	132,2	35,6	70,8	88,2	80,8	174,0	91,4	171,8	85,2

\* По данным Государственной службы статистики Украины

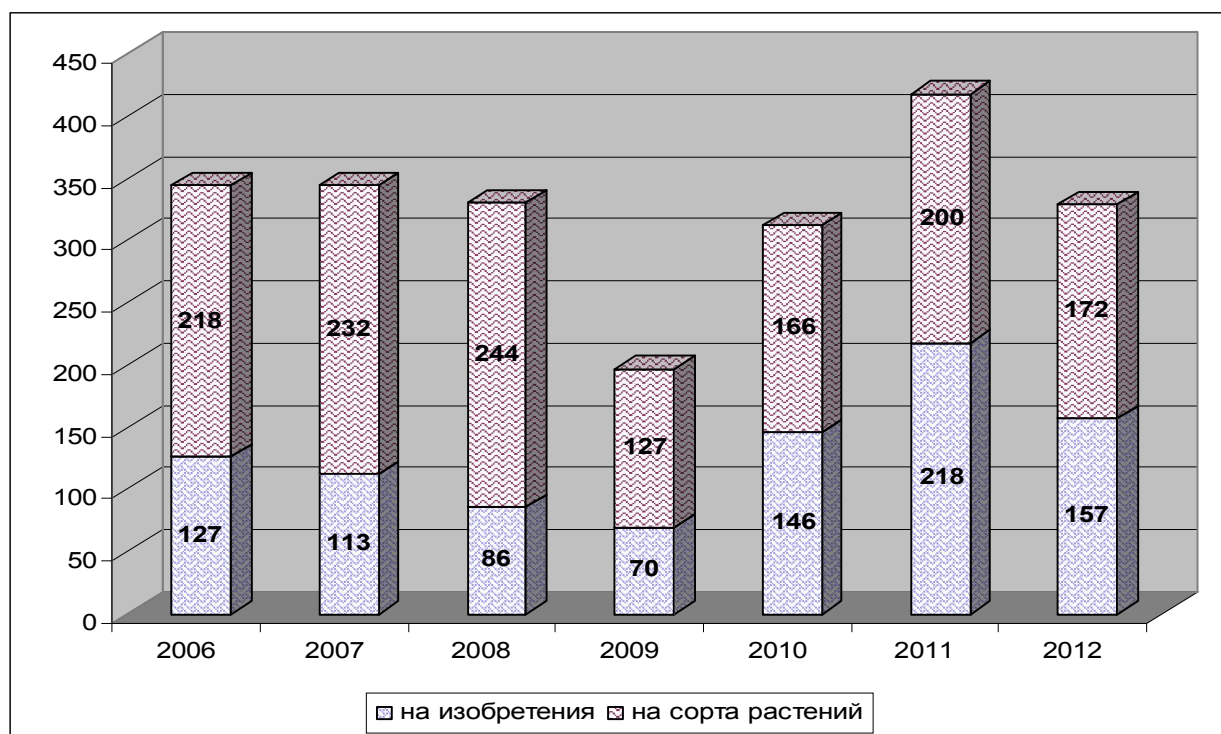


Рис. 1. Количество охранных документов, полученных НААН в Государственном департаменте интеллектуальной собственности Украины, единиц

Для выполнения государственного заказа по подготовке научных кадров НААН на 2012 год было предусмотрено 14685,4 тыс. грн., которые профинансированы в полном объеме. В системе НААН в 2012 году при 39 научных учреждениях открыта и функционировала аспирантура, при 18 научных учреждениях – докторантура, в которых обучались 895 аспирантов и 33 докторанта из 58 специальностей шести областей науки (биологические, технические, сельскохозяйственные, ветеринарные, экономические и исторические).

Одним из основных показателей результативности работы по подготовке научных кадров является защита диссертационных работ. В системе НААН при 25 научных учреждениях функционирует 26 специализированных ученых советов: 22 – по защите докторских и 4 – по защите кандидатских диссертаций, где осуществляется защита диссертаций по 40 специальностям. В 2012 году аспирантами, докторантами и соискателями научных учреждений подготовлено и защищено 205 кандидатских и 38 докторских диссертаций.

Становление и развитие инновационной деятельности в аграрном секторе экономики Украины – это системная проблема, и в ее решении существенную роль играет Национальная академия аграрных наук.

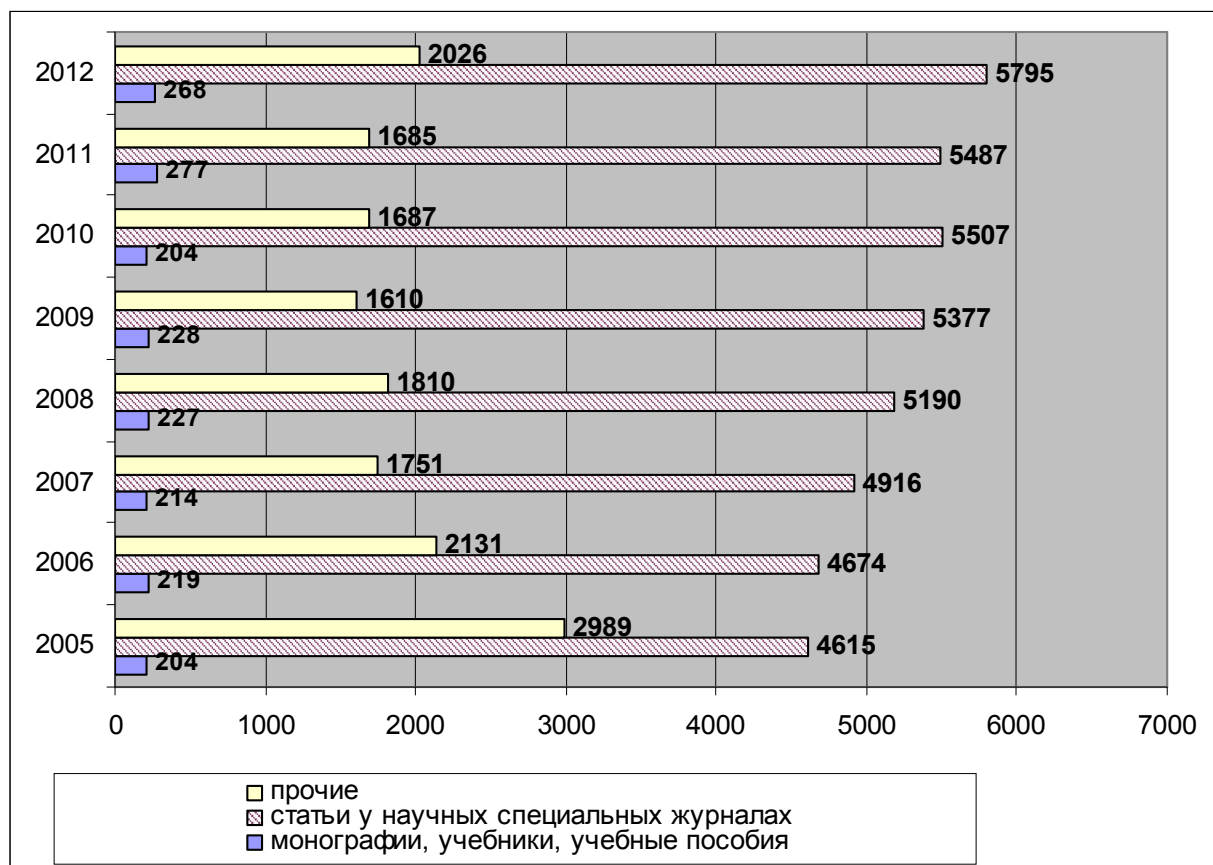


Рис. 2. Количество печатных работ по НААН, единиц

Однако для капитализации результатов научных исследований необходимо сформировать адекватную инфраструктуру рынка инноваций в АПК, способную обеспечить оперативный и эффективный трансфер инноваций. Кроме того, необходимо обеспечить достаточный уровень финансирования аграрной науки. В целом это будет способствовать росту благосостояния нации через повышение конкурентоспособности национального аграрного производства благодаря внедрению новейших технологий, сортов и гибридов сельскохозяйственных культур и пород животных, применению альтернативных источников энергии в сельской местности, новых форм организации и управления хозяйственной деятельностью и т.д.

#### Список литературы:

1. Гриник, І. В. Регіональні центри наукового забезпечення АПВ на шляху інноваційного розвитку агропромислового виробництва України / І. В. Гриник // Вісник ЦНЗ АПВ Харківської області. – 2009. – Випуск 5. – С. 4-15.
2. Зубець, М. В. Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах / М. В. Зубець // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 12. – С. 6-12.
3. Кащук, К. М. Наукове забезпечення інноваційної діяльності Житомирської області / К. М. Кащук // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Економіка і менеджмент» – 2013. – випуск 6 (57) – С. 81-85.

4. Козлова, А. И. Этапы формирования стратегий инновационного развития в странах ЕС / А. И. Козлова // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2013. – № 4 – С. 82-85.

5. Козловская, Э. А. Методические подходы к оценке эффективности научных результатов / Э. А. Козловская, Е. А. Яковлева, Я. Г. Бучаев, М. М. Гаджиев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 48 (12) – С. 33.

6. Лукша, О. П. Российская сеть трансфера технологий, как составная часть национальной инновационной системы: методология, практика, перспективы / О. П. Лукша, А. Э. Яновский, Г. Б. Пильнов, Ю. Б. Алферов // Инновации – 2009. – № 10 (132) – С. 18-32.

7. Майборода, В. П. Использование экспертных технологий для управления ресурсным обеспечением научно-инновационной деятельности / В. П. Майборода, А. В. Титов, А. А. Харин // Инновации – 2005. – № 8 (85) – С. 73-75.

8. Морозов, С. И. Проблемы научного обеспечения стратегического планирования инновационной деятельности в регионе / С. И. Морозов // Инновации. – 2010. - № 11 (145) – С. 68-70.

9. Перминов, А. Ю. Организационно-экономические аспекты продвижения инноваций / А. Ю. Перминов, С. С. Чернов, В. М. Кузичев // Инновации – 2008. – № 3 (113) – С. 101-107.

10. Саблук, П. Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні / П. Т. Саблук // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – №2. – С. 200-209.

## РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Гудзинский О.Д.*

*Национальный университет биоресурсов  
и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

*Савчук*

*Национальный В.К. университет биоресурсов  
и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

*Кирейцев Г.Г.*

*Национальный университет биоресурсов  
и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

Раскрыта методологическая и функциональная сущность учета, познание которой в связи с процессами глобализации экономики усложняется. Впервые приведена его дефиниция, предполагающая обязательное наличие субъекта учетной деятельности, перечислены выполняемые им внешние полезные функции учета, охарактеризованы миссия, цель и задачи учета. Обращено внимание на составляющие метода учета и приемы выполнения им своих процедур. Охарактеризована совокупная учетная деятельность как когнитивная, т.е. как совместно разделенный высокоинтеллектуальный управленческий труд, направленный на познание отображаемых условий, процессов и результатов деятельности с целью достижения предполагаемого уровня управления, а также как технология формирования профессиональных знаний – субстанциональной основы стоимости интеллектуального капитала.

Обоснована необходимость повышения научного уровня учета путем совершенствования его метода и использования организационных инноваций. По результатам исследования сделаны выводы, в которых сформулировано отношение к последней ныне действующей модели экономики, акцентировано внимание на актуальности принципиального изменения в учетно-аналитических механизмах познания измеряемых объектов, теоретико-методологических основ учета и необходимости использования для этих целей положений институциональной экономической теории и новой институциональной экономической теории.

**Ключевые слова:** институт, институциональная экономическая теория, метод учета, развитие учета, учет, учетная деятельность, функции учета.

**Постановка проблемы.** Создание глобальных производств, рынков, финансов, менеджмента, а также глобальных информационных систем управления, включая учетно–аналитические информационные системы, происходит в своей исторической и логической последовательности. По Э. Тоффлеру человечество давно поняло выгоды от глобальной экономики, но теоретически никто их не объяснял до XIX–XX столетия [9, с. 272–284]. В современных условиях генерированы новые представления о природе и возможностях таких выгод. Незадачливая учетная классификация затрат по отношению к объемам производимой продукции (постоянные и переменные расходы) приоткрыла тайну получения выгод, и бизнесмены-практики незамедлительно сориентировали развитие экономики на путь ее глобализации.

Глобализация поставила новые задачи перед управлением процессами экономического воспроизводства и обусловила потребность более полного использования возможностей всех отраслей экономической деятельности, включая сельское хозяйство. Свои труды по исследованию глобальных процессов посвятили Дж.К. Гэлбрейт [2], Дж. Стиглиц [7], Э. Тоффлер [9], П.С. Ещенко и А.Г. Арсеенко [3]. Особую миссию в этой связи было возложено на использование учетно–аналитического аппарата познания экономики, особенно на системный бухгалтерский учет. Обеспечение эффективной реализации научно–познавательной, информационной, контрольной, прогностической и социальной его функций как и гармоничное отношение человека к окружающей его среде становится актуальной проблемой.

Она мотивирует улучшение качества и более полное использование бухгалтерской информации в механизмах регулирования постоянно усложняющихся экономических отношений. Практическое решение этих проблем происходит путем совершенствования учета в направлении удовлетворения информационных потребностей внешних пользователей, менеджеров и других участников общественного воспроизводства, создания новых классификаций, охватывающих все объекты системы учета, а также унификации методологии учета на международном уровне. Относительно удовлетворения информационных потребностей базовых национальных институтов, проблема в последнее десятилетие исследуется недостаточно и решается медленно.

Факторы, обуславливающие изменение положений методологии бухгалтерского учета и его практики, формируются в реальной экономической жизни, т.е. под влиянием развития производительных сил и производственных отношений. Основными среди них являются изменение и развитие отношений собственности на средства производства, отношений и, в этой связи механизмов формирования и распределения доходов, организационных форм производства товаров, их продажи, а также процессы, связанные с глобализацией мировой экономики и международных рынков капиталов.

Первая группа факторов, как мы обращали внимание в предыдущих своих публикациях [1; 4; 5], имеет отечественное свое происхождение. Они исследовались учеными на протяжении второй половины прошлого века. Применяемая в то время модель экономики обеспечивала определенную ее стабильность, однако была ориентирована на административные методы управления без достаточного использования экономических и сдерживала, таким образом, ее развитие. Учет в указанный период оставался как основная национальная информационная система, которая была адекватной потребностям своих экономических механизмов их функционированию и регулированию.

Вторая группа факторов связана с глобализацией экономики и имеет международное происхождение. Их влияние на развитие национальных систем учета исследовано недостаточно. Такое исследование отечественными учеными только начато.

Факторы как первой, так и второй группы влияют на методологию бухгалтерского учета не обособленно. Вместе с тем факторы второй группы имеют свои особенности. Формирование их происходит под влиянием решений международных финансовых структур (Международный валютный фонд, Всемирный банк и т.д.) и международных профессиональных негосударственных организаций (Международная федерация бухгалтеров, Международный совет по СБУ). На отечественных просторах изменения в методологии приобрели форму разработки, утверждения Минфином Украины и применения на практике П(С)БУ, не противоречащих положениям МСФО [8].

**Основные результаты исследования.** Оценить ход, последствия и силу влияния на учетную методологию факторов второй группы вне понимания природы и сущности глобализации экономики невозможно. Знание причинной обусловленности глобализации как со стороны ученых–специалистов по бухгалтерскому учету, так и со стороны практикующих бухгалтеров являются обязательными. Связано это с тем, что общественное разделение труда и специализация были, есть и останутся основой научно–технических достижений. Они приводят к высоким уровням концентрации производства и за счет этого – к экономии на условно–постоянных расходах, то есть «экономии на масштабах». Точное представление бухгалтера–профессионала (теоретика и практика) о природе такой экономии важно, потому что рыночная экономика функционирует в условиях неопределенности, ограниченных ресурсов и предельной их полезности. Ограниченность ресурсов становится все более угрожающей.

В исследовании качественных признаков и количественных параметров условий, процессов и результатов экономического воспроизводства приоритетное место принадлежит системному бухгалтерскому учету. Однако, оценка совокупной учетной деятельности и сегодня остается субъективной, необоснованной и во многих случаях ошибочной.

Молчаливый отказ многих ученых–специалистов по учету и почти всех работников учреждений, управляющих им, от толкования сферы бухгалтерской



деятельности как глубоко эшелонированной научной, т.е. как когнитивной, сделал невозможным познание сущности всего комплекса практических учетных работ с их исполнителями в центрах ответственности и в звеньях дальнейшей обработки учетных данных, с методом и учетно–аналитическим информационным ресурсом, кадрами различного профессионального уровня, которые его исследуют и формируют. Такой отказ не способствовал обоснованному пониманию миссии и цели, предмета и объектов, функций и метода учета, что и обусловило недооценку его возможностей как составной менеджмента и привело к ухудшению качества учетной информации, к негативным последствиям деятельности всей управленческой сферы.

Как экономическая дисциплина и хозяйственная практика, учет является ровесником человека – биосоциального феномена. Он возник из самой природы общественного труда, его разделения и кооперирования, отображает параметры реальных разноаспектных легитимных экономических отношений, проявляющихся в подтверждаемых фактах хозяйственной жизнедеятельности (ПФХЖ), сопровождает их динамику, способствует познанию и мотивирует развитие, развивается вместе с ними и является их составной частью (управленческий аспект).

Общество видит свою экономику с точки зрения бухгалтера, воспринимает ее как систему экономических показателей, исчисленных учетными приемами, которые прошли свою проверку сквозь призму меры. Сводные показатели освещены в формах бухгалтерской отчетности, ошибочно названной финансовой.

Бухгалтерская деятельность всегда многофункциональна и поэтому знание об учете, его теории и практических возможностях должны быть всесторонними и пригодными для решения как локальных проблем управления, так и проблем макроэкономического анализа.

На поверхности организационных, правовых и экономических явлений учет реализует свои функции в ходе обеспечения информационного сервиса менеджмента. В основе такой реализации лежит метод измерения и познания подтверждаемых фактов хозяйственной жизнедеятельности субъектов предпринимательства, то есть метод учета с системой общепризнанных составляющих его приемов. Исходя из функциональной сущности, учетную деятельность направляют на исчисление показателей, количественно характеризующих отображаемые экономические процессы, т.е. параметры реальных социально–трудовых, экономико–правовых и эколого–экономических отношений.

Последние распространили свои требования на системы управления и учета. Неразвитая экономика находилась под влиянием неразвитого менеджмента и его основы нелиберального монетаризма – формы неоклассической экономической теории. Время шло. Менялись эпохи. На смену индустриальному обществу приходит информационное. Пробивается со своей жизненной позицией и становится признанной институциональная экономическая теория (Дуглас Норт), новая институциональная экономическая

теория (А.Е. Шаститко). Роль учета в обеспечении высокорезультативного управления возросло и возрастает. Потребность в новых адаптивных системах учета стала велением времени, а потребность систематического обновления теоретико-методологических положений – основным направлением инноваций.

Бухгалтерское измерение экономических отношений через исчисления экономических показателей и сведения их в регистрах синтетического учета осуществляют как факт познания экономики, функционирующей на принципах системоцентризма, то есть с целью «овладения целым». Процедуры такого измерения составляют методологическую основу учета как общественной экономической науки. Не отрицая логикоцентризм как принцип познания, учет обеспечивает признание приоритета требований и положений системоцентризма. В этом и заключается инновационная его сущность и целевое назначение.

В процедурах практического бухгалтерского наблюдения, измерения, анализа, синтеза и контроля происходит реализация внутренних и внешних учетных функций, исследуется динамика параметров всей совокупности показателей экономических отношений как динамика совокупного капитала. Через систему учетных показателей путем использования денежного измерителя и форм финансовой отчетности определяют тренд вектора движения экономики предприятий, корпораций и отраслей экономической деятельности. В этой связи раскрытие методологической и функциональной сущности учета становится проблемой высшего порядка. Методологическая сущность учета характеризуется использованием меры, которая, кроме гносеологической своей наполненности, выполняет роль гармонизации функций учета с другими функциями менеджмента и с государственным управлением.

Наполнением категории «мера» в учетном отображении становятся наука, мораль, право, свобода и реализация следующих внешних учетных функций: научно–познавательной, информационной, социальной, контрольной, регулирующей, воспитательной, прогностической и правовой защиты субъектов предпринимательства.

Следовательно, учет создает адекватную потребностям науки, органов государственного управления, предпринимательских формирований и человека институциональную пространственно–временную информационную среду, которая благодаря научной обоснованности показателей становится средой доверия как условия гармонизации экономических отношений и предупреждения кризисных явлений в экономике. Она способствует дальнейшему устойчивому функционированию экономики и ее развитию, подтверждает факт принадлежности учета к базовым институтам познания экономики путем ее измерения, к фундаментальным методологическим наукам. Поэтому пренебрежение актуальностью проблем совершенствования и дальнейшего развития учета как науки должно рассматриваться и оцениваться

как нежелание повышать свою конкурентную позицию, проявление профессиональной необразованности и экономического невежества.

По своей сути бухгалтерский учет является совместно разделенным высокоинтеллектуальным управленческим трудом, направленным на познание отображаемых условий, процессов и результатов деятельности с целью достижения запроецированного уровня управления ими.

На него возложена следующая миссия:

- Способствовать гармонизации отношения человека к окружающей природной и социальной среде;
- Определять приоритеты использования возможностей методологии учетного исследования и системного отражения общественной жизнедеятельности человека эпохально.

Для XXI века приоритетными являются процессы в следующей субординации:

- Экологизация;
- Социализация;
- Биологизация;
- Инвестиционные процессы;
- Каталлактизация;
- Нормативная экономизация (капитализация).

Предмет учетной науки мы рассматриваем как количественную определенность экономических отношений, проявляющихся в фактах жизнедеятельности человека и опосредованных юридическими отношениями.

Метод бухгалтерского учета предполагает использование бинарных процессов, которые обеспечивают условия формирования интеллектуального капитала бухгалтера, менеджера, собственника.

Таковыми бинарными процессами (дуализмами) являются:

- Наблюдения и измерения;
- Документация и инвентаризация;
- Счета и взаимосвязанная регистрация в них отображаемых операций;
- Оценка и исчисление удельных и общих расходов и доходов;
- Балансовое обобщение и отчетность.

Целями учета являются создание информационных возможностей предупреждения экологической, социальной и экономической опасности путем развития и усовершенствования метода учета и исчисления абсолютных и относительных показателей, характеризующих экономические категории; задачами учета остаются реализация всех полезных внешних его функций путем полного использования внутренних функций и улучшения организационных форм учета.

Проанализированные подходы к пониманию влияния учетной деятельности на результативность экономического воспроизводства показали неспособность и нежелание как субъектов, ответственных за информационный сервис развития учетно-аналитической науки и ее управленческой практики, так и практикующих бухгалтеров объективно понимать миссию, цель и

сущность учета, что привело к игнорированию потребностей в развитии украинской учетной науки и отечественной управленческой учетной практики. В результате необоснованного усложнения учета снижено качество национальной университетской подготовки дипломированных специалистов и ученых учетно–аналитического профиля.

Сегодня мы должны напомнить, что отношение государства (в лице Кабинета Министров Украины) к национальной оценке бухгалтерской деятельности, системам учетной науки и практики учета, институтам регулирования его функционирования и развития является необоснованным и не отвечающим современным требованиям. Как и прежде повсеместно царит дух прагматизма и желание полнее реализовать лозунг «Нет пророка в своем отечестве», который происходит от непонимания его сущности. В данном случае мы еще раз обращаем внимание на непривлечение субъектов организации учета отраслевых министерств к его реформированию; непредставление в 2012 году Кабинетом Министров Украины заказа Национальной академии наук на подготовку ученых учетной специальности, использование в нормативных документах, регламентирующих учет, дефиниций, крайне необъективно, ограничено и слишком поверхностно характеризующих составляющие объектов учета, учетных систем и процедур; отказ в аграрном секторе экономики от использования возможностей аналитического учета под влиянием необоснованного признания адекватности так называемого управленческого и аналитического учета, чем значительно снижена достоверность синтетического учета затрат на производство продукции растениеводства и качество информации бухгалтерской отчетности.

Реформирование учетной деятельности в Украине начато и продолжается после переориентации на рыночные основы принципов функционирования и развития национальной экономики. Среди признанных классической экономической наукой четырех сторон воспроизводства – производство, распределение, обмен и потребление приоритетной признали обмен, игнорируя тот факт, что в познавательной деятельности составляющие воспроизводства – это единое целое, которое не «... состоит из ..., а распадается на ...». Вероятно в этой связи в конце XX века представители неоклассической теории предложили изменить название экономической науки на каталлактику. В сущности этот методологический недостаток остается незамеченным.

Пересмотр и обновление основных принципов и положений национальной системы бухгалтерского учета происходили и происходят по исключительным правилам. В основе учетной трансформации были и остаются требования МСФО, которые разрабатываются и возобновляются для условий развитой рыночной экономики. Другие варианты обновления учета исключены.

Поспешность внедрения без необходимой экспериментальной проверки неадекватных к реальным потребностям переходной аграрной экономики Украины международных учетных стандартов за счет иностранных грантов мешала обоснованной их оценке как составляющей практической организации информационного обеспечения менеджмента, включая аграрный менеджмент.

А поэтому признание их как инструмента безальтернативного, единого и правильного для решения проблем развития учета подтверждает слишком упрощенное понимание сущности, непонимание его миссии, целей и задач. Такое признание было дополнено навязыванием государственными органами управления учетом приоритетов так называемого налогового учета и применением вместо отлаженного аналитического учета затрат на производство и исчисления удельных затрат на единицу продукции статистических наблюдений. В этой связи принятые меры вызвали в аграрном секторе экономики кризис практической учетной деятельности как своеобразного еще не сформированного до конца института измерения общественной экономической жизни в области информационного сервиса управления предприятием. Перечисленными мерами были созданы условия невозможности в полном объеме, качественно и в срок выполнять учетом внешние полезные его функции. Переход на стандартизированный учет стал единственным критерием его совершенствования.

Безусловно, это важно; но не обеспечив полную гармонизацию функций учета с требованиями институциональной экономической теории, с функциями менеджмента и государственного управления это приведет к отрицательным результатам – неоправданию ожиданий.

Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета – систематизированный перечень принципов, правил и положений, методики и организации бухгалтерского учета, его ведения, составления и представления финансовой отчетности, не противоречащих Международным стандартам финансовой отчетности. НП(С)БУ – это документ, регламентирующий систему только финансового учета. Выполнение требований стандартов является обязательным. Такая норма появилась как результат усиления влияния на управление экономикой предприятия интернационализации экономики. Но предложения по реформированию учета по-прежнему ориентированы на требования экономических и хозяйственных механизмов, опирающихся на неоклассическую экономическую теорию.

Возможности интернационализации экономики, несмотря на растущее влияние ее глобализации, оставались ограниченными. Различные правила учета становились препятствием в применении единых принципов расчета показателей, характеризующих получение прибыли структурами ТНК от внешнеэкономической своей деятельности и от международных экономических операций.

На первом этапе интернационализации экономики перед разработчиками международных учетных стандартов возник вопрос исследовать – какие системы учета используют страны с различными моделями национальной экономики. Для решения этой проблемы и разработки единых принципов и правил ведения бухгалтерского учета и использования стандартизированных в мировом масштабе форм бухгалтерской отчетности в 1973 г. был создан Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета (IASB), который в 2001 г. реорганизован в Международный совет по вопросам бухгалтерского

учета (IASB). Совет продолжает исследовать проблемы национальных систем бухгалтерского учета в различных странах мира, уточняет ранее разработанные Международные стандарты бухгалтерского учета, изучает процесс и причины сдержанного их внедрения в разных странах, принимает меры по преодолению препятствий на пути усвоения государствами унифицированной методологии бухгалтерского учета и процедур составления на международном уровне финансовой отчетности. В современных условиях такие стандарты принято называть Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Под влиянием международных финансовых структур (МВФ и ВБ) и международных профессиональных организаций (Международная федерация бухгалтеров) Украина активно включилась в процессы реформирования национальной системы бухгалтерского учета.

Суть реформы заключалась в разработке Положений (стандартов) бухгалтерского учета – П(С)БУ, которые не противоречат МСФО. В настоящее время разработаны специалистами по учету, утверждены Методологическим советом Министерства Финансов Украины и рекомендованы к внедрению 34 стандарта, которыми сформулированы требования по методологии бухгалтерского учета, его организации, подготовке и представлению финансовой отчетности.

Неизбежность глобализации экономики связана с ограниченностью используемых ресурсов. Она предопределяет невозможность не признать унификацию методологии учета и стандартизацию финансовой отчетности на международном уровне как условия минимизации неопределенности. Предприятия, выходя на международные рынки физических и финансовых капиталов, должны иметь такую систему бухгалтерского учета, которая бы способствовала успешному решению следующих основных проблем. С одной стороны, необходимо разработать формы обоснованной объективной, своевременной и достоверной финансовой отчетности, которая построена с учетом требований международных учетных стандартов и которая должна способствовать прозрачности экономики и росту доверия со стороны внешних и внутренних инвесторов. С другой – система бухгалтерского учета и финансовой отчетности на национальном уровне должна способствовать развитию и гармонизации налоговых отношений, т.е. способствовать созданию и эффективному функционированию системы налогообложения всех предпринимательских структур, компаний и корпораций. Учет и отчетность должны обеспечить воплощение в налоговую систему понятного положительно мотивирующего прозрачного механизма касающегося ее влияния на рациональное использование ограниченных ресурсов, организованной информации и минимизации трансакционных издержек. Кроме этого бухгалтерский учет и отчетность должны максимально удовлетворять потребности производственного менеджмента и развития локальной экономики.

Игнорирование требований и внутренних потребностей в качественной, своевременной, полученной в ходе использования приемов учета, учетной

информации – не оправдана позиция по управлению развитием бухгалтерского учета в Украине. Экономика, прежде чем стать глобальной, должна быть развитой локальной и Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета предназначены и должны способствовать этому.

Внимание современных исследователей было сконцентрировано на возможностях учетной политики, которую рассматривают как составляющую организации бухгалтерского учета. Этот аспект проблемы развития учета по-прежнему остается недостаточно изученным.

### **Выводы.**

1. Эйфория чрезмерно активного внедрения рыночных принципов саморегулирования процессов экономического воспроизводства проходит и основное течение экономической науки (ортодоксальный рыночный фундаментализм) – мейнстрим входит в свои берега. Признанными сегодня экономическими теориями, на основании которых разрабатывают и используют экономические и хозяйственные механизмы являются меркантилизм, физиократия, классическая (трудовая теория стоимости), неоклассическая (маржинализм) экономическая теория, неоклассический синтез, институциональная и неоинституциональная экономическая теория. А это значит, что каждая теория имела свою доминанту и после себя оставила «свой след». Ориентация на положения институционализма и нового институционализма является на сегодня наиболее обоснованной и заслуживающей реализации.

2. Для общества, эволюционирующего к информационному, и которое должно обеспечивать устойчивое функционирование экономики и устойчивое ее развитие, не существует другого пути, чем познавать, объективно оценивать и признавать все то, что является документально подтверждаемыми в отображаемых фактах хозяйственной жизни результатами общественно полезной деятельности человека. Ретроспективная информация, которая характеризует такие процессы, вооружает учетно–аналитический персонал, контроллеров и администрацию экономическими знаниями о функционировании предприятия и полученных результатах. Все это значит, что экономические знания приходят к нам из прошлого вместе с учетной информацией. Поэтому любая попытка не пользоваться категориями признания и познания, недооценивать данные учета или вообще игнорировать их является противоестественным, ошибочным и вредным делом.

К категории познания относится себестоимость, т.е. квантифицированная учетными приемами стоимость как форма видения ее изнутри, а к категории признания – стоимость как результат рыночно согласованного определения участниками транзакции обмена и главное – внешним платежеспособным покупателем приобретаемых им товаров. В основе такого познания и признания лежит мера, которая является условием гармонизации оценки имущества и обязательств, затрат и выпуска продукции, ресурсов и капитала, сделок обмена и результатов деятельности.

С помощью меры обеспечивается уклонение от крайностей, сдерживается несанкционированное распределение и перераспределение национального богатства. Мера – это инструмент созидания, воплощающий в себе положения и требования научной обоснованности измерения и решений, права, морали и свобод. Наверно в этой связи, исследуя работы Гегеля, Ленин выписал из них короткую реплику: «Народы мэру боготворят» [6].

3. Сущность учета не следует сводить только к процедурам регистрации фактов хозяйственной жизни, обработки, накопления и передачи пользователям его данных о хозяйственных средствах и источники их поступления, хозяйственных процессах и результатах деятельности. Косвенно приведенное предостережение обосновывалось уже несколько тысячелетий назад Пифагором (VI век до н.э.) и Сократом (III век до н.э.) и в современных условиях другими исследователями.

Пифагор считал, что знание совершенства чисел представляет собой счастье (эвдемония). Продолжая исследования проблемы знаний и их роли в управлении, Сократ приходит к выводу, что знание совершенства чисел является Многознанием. В контексте современного толкования приведенных выводов (по Сократу) и понимания менеджерских требований и должностей, лица, обладающие Многознаниями, могут управлять государствами, или занимать высокие государственные должности. К обладателям многознаний Сократ относил знающего геометра, знающего астронома и знающего счетовода.

Высказанные Сократом взгляды на знания, подразумевая знания счетовода, подтверждают, что они (эти знания) приходят вместе с ретроспективной информацией бухгалтерских счетов и формируют интеллектуальный капитал бухгалтера, менеджера, собственника как субстанциональную основу его стоимости. В том и состоит сущность учета, основное предназначение и ведение бухгалтерских счетов.

4. Глобализация экономики определяет условия доминирующего влияния на национальные экономики глобальных финансов. По сути она предусматривает создание глобальных производств, товарных и финансовых глобальных рынков, формирование систем глобального управления и глобального информационного его обеспечения, включая учетную информацию. Введение в Украине П(С)БУ является первым шагом в направлении игнорирования национальных информационных потребностей, а полное выполнение требований МСФО для удовлетворения информационных потребностей глобального управления будет следующим шагом в минимизации возможностей управлять развитием учета на национальном уровне. Таким образом, полная ориентация нашего учета на методологию и требования МСФО пренебрегает национальные интересы Украины. Она научно не обоснована и заставляет его быть пожизненно догоняющим в пересмотре и усовершенствовании собственного учета с неоправданными негативными последствиями, а специалистов по учету – в усердно исполняющими указания Совета по международным стандартам финансовой отчетности.



5. Функционирование современного мирового хозяйства выявило в конце первого десятилетия XXI века начало наступления общего, и не до конца понятного, всемирного экономического кризиса, охватившего все континенты, бизнес, экономики стран, благосостояние всех людей. Мероприятия по унификации учета на международном уровне и внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) не улучшили информационный сервис менеджмента, не сделали управление антикризисным.

Важным направлением поддержания учета на необходимом научном, методическом и организационном уровне является активизация исследований проблем учета, контроля и усиление государственного влияния на процессы регулирования его развития и ведения. Объектами государственного контроля должны быть не только нормы права как таковые и их соблюдения. Подобное требование является само собой разумеющимся и в обязательном порядке должно выполняться. Требованиями к учету становятся составляющие меры, выполнение которых происходит путем учетно–аналитического исследования и объективного отражения всех подтверждаемых фактов экономической жизни. В данном случае речь идет о контроле за выполнением требований экологии, институциональных требований социальной среды, экономики, а также о контроле над воздействием норм права на полезность механизмов регулирования процессов экономического воспроизводства. Исходя из этого, на данном этапе государство не должно передавать международным общественным профессиональным организациям по учету права на методологию своих отраслевых учетных систем и в целом – на методологию национальной системы учета. С течением времени такое наше право превратится на чужое и монопольное. В информационную эпоху забота об информационной безопасности должна быть такой, как и забота об экономической и экологической безопасности.

6. В течение XX века в науке имели место события, которые получили общечеловеческую значимость. Фундамент мировоззрения был дополнен новой категорией, что способствовало более полному пониманию информационной функции статистики, учета, экономического анализа и управления. Наряду с материей и сознанием, благодаря доказательствам Норберта Винера, признан новый элемент мира – информация. Такое событие засвидетельствовало начало вхождения человечества в информационную эпоху. Информация приобрела признаки и свойства интеллектуального капитала, субстанциональной основой стоимости которого являются профессиональные знания. В обеспечении высокой результативности экономического воспроизводства интеллектуальный капитал при прочих равных условиях становится решающим.

Следовательно, для обобщающих оценок экономической деятельности в различных сферах и на разных уровнях управления наиболее подходящей является информация счетов.

Реформирование учета и статистики в Украине происходило под влиянием лозунга – «Нет пророка в своем отечестве» и с учетом требований изменяющихся МСБУ, которые предназначены для учета в условиях развитых

рынков. Введение с 2014 года НП(С)БУ вместо неадекватных условиям переходной экономики Украины П(С)БУ пока обоснованной целенаправленности не имеет. Проведенные мероприятия сделали невозможным качественное выполнение учетом внешних своих функций. Вследствие этого ослабло доверие пользователей отчетной информации к банкам и эмитентам ценных бумаг, удостоверяющих потребность переосмысления сути учетной стандартизации и пересмотра статуса учетной политики.

7. Существенным событием экономической науки XX века было выявление и признание особого класса расходов, обусловленных развитием рыночной инфраструктуры и названных транзакционными издержками. Такие расходы обслуживают рыночные механизмы. Сейчас стал заметным существенный их рост. Однако отдельных счетов для отражения они еще не имеют и количественный их анализ в этой связи исключен.

На данном этапе обмен обуславливает наращивание транзакционных издержек. В то же время система управления ими осталась без необходимого учетно–аналитического обеспечения. Потребность в использовании самостоятельных счетов для их отображения, анализа и управления актуализирована [5].

8. Необходимость учитывать экологические требования в современном производстве обусловлена глобализацией экономики и другими факторами:

Во–первых, на рубеже тысячелетий разработана и признана концепция устойчивого развития, предусматривающая обязательное экологическое измерение экономической деятельности.

Во–вторых, ограниченность ресурсов, имеющая место в реальной экономической жизни, дополнена ростом способности человека к преобразованию окружающей среды, его вмешательства в функционирование экосистем, которое достигло угрожающих масштабов. Все это свидетельствует, что экономического и правового аспектов – составляющих характеристики отображаемых объектов для обеспечения информационного сервиса управления деятельностью уже недостаточно. Проблема статистического, учетного и аналитического измерения физического капитала по изучению физической экономики актуализирована.

9. Информация статистических (национальных), бухгалтерских и других счетов воплощает в себе все предыдущие достижения по измерению процессов и результатов экономической деятельности. А потому ее должны использовать в своей деятельности высококультурные, высокообразованные специалисты. Подготовка таких специалистов (обучение и исследования), которые по Болонской декларации должны быть морально и интеллектуально независимыми от любой политической власти и экономической силы, должны опираться на использование критериев, предполагающих наличие общечеловеческих ценностей. Университеты должны создавать условия осознания студентами своей причастности к богатству профессиональных

знаний, чувство ответственности за их уровень и воспитание в себе профессиональной гордости.

В научно–учебном процессе будущий специалист формирует собственный интеллектуальный капитал на основе наследия гениальных предков: Пифагора, Платона, Сократа, Аристотеля, Кенэ, Декарта, Гете, Пачоли, Маркса, Ленина, Вернадского и других мыслителей. Такое наследие является продуктом деятельности прошлых поколений. Однако, без него эволюция принципов логикоцентризма и переход к системоцентризму в научной и образовательной деятельности по реализации положений праксеологии невозможны.

#### **Список литературы:**

1. Гудзинський О.Д. Экономическая теория и реализация ее положений в механизмах развития АПК / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кирейцев, В.К. Савчук // Экономическая теория. – 2005. – № 2. – С. 80–95.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
3. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеенко. – Киев: Знання України, 2012. – 479 с.
4. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: Науч. доклад на 6–ой Международ. науч. конф. «Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико–практическое значение и направления дальнейшего развития» г. Житомир, 18–19 октября 2007 г. / Г.Г. Кирейцев. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с. – (на рус. и укр. языках).
5. Кирейцев Г.Г. Учет и контроль транзакционных издержек: Учеб. пособие / Г.Г. Кирейцев, В.С. Литвиненко. – Киев: Фитосоциоцентр 2013. – 159 с.
6. Сороко Э.М. Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения / Э.М. Сороко, И.А. Белоусова, Т.И. Егорова–Гудкова. – Одесса: ООО «Институт креативных технологий», 2011. – 544 с.
7. Стиглиц Дж. Глобализация и ее бремя / Дж. Стиглиц; пер. с англ. – Киев: Изд. дом «КМ Академия», 2003. – 252 с.
8. Стратегия применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине, утвержденная распоряжением Кабинета Министров Украины от 24.10.2007 г. № 911–р. – [Электронный ресурс] / режим доступа: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=293078&cat\\_id=293063](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=293078&cat_id=293063).
9. Тоффлер Э. Третья волна / Элвин Тоффлер // Философия науки и инновационного развития. Ч.2. – Киев: Миллениум, 2010. – С. 272–284.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

*Гуренко Т.А., Пацьола Л.Е.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования  
Украины*

*г. Киев, Украина*

Конечным результатом деятельности любого предприятия является получение прибыли (убытка) от различных видов деятельности. Относительно национального положения (стандара) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», прибыль – это сумма, на которую доходы превышают по ним расходы [3]. Также прибыль можно рассматривать, как чистый доход, который остается у предприятия после возмещения всех затрат, которые были связаны с производством продукции, ее реализации и другими видами деятельности.

Прибыль является достаточно простой категорией, но в то же время и одной из самых сложных с экономической точки зрения. Поэтому исследования теоретических основ формирования прибыли всегда является актуальным. Вопросам трактовки прибыли и источников его формирования занимались такие ученые, как М.М. Павлишенко, П.Т. Саблук, М.Ф. Огийчук, Н.М. Малюга, Н.Я. Демьяненко, А.М. Поддерегин и другие. Но до сих пор этот вопрос остается актуальным, как с теоретической, так и с практической точек зрения.

Необходимо отметить, что как экономисты-классики, так и современные ученые-экономисты не имеют единства мнений относительно определения содержания категории «прибыль», поэтому теория прибыли до сих пор остается незавершенной и содержит в себе определенные противоречия. Но каждое мнение имеет право на существование и отвечает по своим критериям определению прибыли.

Так, у А.М. Поддерегина, прибыль – это та часть прибавочной стоимости продукта, реализуемого предприятием, которая остается после покрытия издержек производства [6]. М.В. Гридчина и др. подчеркивают, что прибыль является определяющим критерием эффективности хозяйствования и основным источником финансовых ресурсов предприятия, основным фактором его экономического и социального развития [7].

Н.В. Герасимчук, Г.Г. Кирейцев, А.М. Ковалева рассматривают прибыль с позиций аккумуляции-распределения прибыли финансовых ресурсов, т.е. с одной стороны, как основную часть денежных накоплений, создаваемых для формирования собственности, и с другой, как положительный обобщающий финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, благодаря которому финансируется прирост оборотных средств, обновления и расширения производства, социальное развитие предприятия и т.п. [5].

Прибыль зачастую определяют с точки зрения экономической категории и, отдельно, бухгалтерского учета. Прибыль ученые-экономисты рассматривали как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, плату за риск, как категорию товарного производства, которая является формой выражения дополнительной стоимости, создаваемой затратами дополнительного труда, прибыль, отражающая прирост капитала хозяйствующего субъекта за определенный период и т.п. Целесообразно все же применение прибыли, полученной в результате учетных данных, поскольку он достоверно отражает финансовые результаты предприятия и прибыль, полученная по данным бухгалтерского учета, соответствует своему реальному наполнению.

К сожалению, в последнее время направленность бухгалтерского учета чаще направлена на удовлетворение потребностей налоговых органов, а не на эффективность управления, в частности финансовыми результатами. Деятельность каждого предприятия должна быть направлена на получение положительного финансового результата, что в свою очередь требует ведения четкого и достоверного учета доходов и расходов, отражение достоверной и полной информации в финансовой отчетности, осуществления постоянного внутреннего контроля и своевременного принятия управленческих решений в пользу предприятия.

Для того, чтобы определить как эффективно работало предприятие в течение отчетного периода, необходимо значительное внимание уделять объектам, которые формируют финансовый результат, то есть доходам и затратам. Вопросы методики определения финансовых результатов всегда были дискуссионными и реформирования бухгалтерского учета значительно коснулось порядка определения, оценки и классификации доходов, затрат, закрытия соответствующих счетов на финансовый результат, формирования и распределения прибыли. Прохар Н.В. и Ночовною Ю.А. обоснованы теоретические положения и разработаны практические рекомендации по совершенствованию учета доходов, затрат и финансовых результатов, как средства информационного обеспечения системы управления. Ими определена блок-схема исследования проблемных вопросов учета доходов, затрат и финансовых результатов на основе принятия теоретических, концептуальных и методических решений в полной взаимосвязи между собой [5]. Приведем данные решения в виде таблицы с некоторым дополнением собственного взгляда на данную проблему (табл. 1).

Итак, на формирование прибыли предприятия влияют результаты финансово-хозяйственной деятельности, сфера деятельности, условия учета финансовых результатов, которые установлены законодательством, перечень видов деятельности и т.п. То есть, формирование прибыли осуществляется за счет реализации продукции (товаров, работ, услуг) как основного производства, так и вспомогательных и обслуживающих производств, основных средств, материальных ценностей, купли-продажи иностранной валюты, реализации других оборотных активов, операционной курсовой разницы, аренды активов, полученных штрафов, неустоек, списания кредиторской задолженности,

безвозмездно полученных оборотных активов, ценных бумаг и других видов финансовых ресурсов и т.п. Поэтому, источниками формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия является прибыль от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Таблица 1

Исследование проблемных вопросов финансового учета доходов, затрат и финансовых результатов [5]

Теоретические решения	Концептуальные решения	Методические решения
<p>Исследование категорий доходов, затрат, прибыли и убытка</p> <p>Анализ доходов и затрат по видам деятельности</p> <p>Классификация доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Рассмотрение особенностей организации и технологии производства</p> <p>Анализ организации учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Анализ организации учета по центрам доходов и затрат *</p> <p>Анализ внутренних и внешних факторов на конечную результативность хозяйствующих структур *</p> <p>Анализ результативности формирования и использования прибыли *</p>	<p>Определение составляющих элементов рациональной организации учета (отдельно по центрам доходов и затрат *)</p> <p>Исследование методики синтетического учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Исследование методики аналитического учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Рассмотрение порядка формирования и распределения прибыли (убытка)</p> <p>Обоснование направлений совершенствования учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Обоснование направлений распределения прибыли и поиск резервов для покрытия убытков с наименьшими затратами для предприятия *</p>	<p>Построение информационной модели доходов, расходов и финансовых результатов</p> <p>Разработка рекомендаций по автоматизации учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Оценка состояния учета доходов, затрат и финансовых результатов</p> <p>Оценка сравнения показателей конечного результата с предварительными отчетными периодами *</p> <p>Разработка стратегических направлений деятельности предприятия *</p>

• Предложения авторов

Но основным источником формирования прибыли все же остается основная деятельность, связанная с реализацией продукции (товаров, работ, услуг). Согласно Налогового Кодекса Украины ( НКУ ) доход от реализации

товаров признается по дате перехода покупателю права собственности на такой товар, а доход от предоставления услуг и выполнения работ – по дате составления акта или другого документа, подтверждающего выполнение работ или оказание услуг. Датой получения доходов является отчетный период, в котором такие доходы признаются независимо от того поступили средства фактически или нет (это метод начисления). Однако, для предприятия, независимо от определения момента реализации в НКУ, реальное формирование прибыли от реализации продукции имеет место только при условии, когда так происходит на самом деле, то есть когда средства от покупателя поступают на банковский счет поставщика. Только фактически полученные средства позволяют видеть реальное финансовое состояние предприятия и делать соответствующие выводы по вопросу формирования, получения и использования прибыли. Также на прибыль от реализации продукции влияет объем реализации продукции, который зависит от изменения объема производства продукции (увеличение или уменьшение), количества остатков нереализованной продукции, рентабельности продукции и себестоимость продукции.

Конечная результативность предприятий, организаций значительно зависит не только от факторов внутренней среды, но большое влияние играет и внешняя среда. Сюда можно отнести конкурентов данного вида продукции, конъюнктуру рынка, анализ сегментов рынка, систему экономических отношений и т.д. От того, какую цель ставит перед собой предприятие, таким и будет результат. Для этого необходимо учитывать основные производственные и экономические показатели хозяйственной и финансовой деятельности, результативность финансово-хозяйственной деятельности, результативность и эффективность использования трудовых, материальных и денежных ресурсов. Предприятие должно работать на результат в соответствии с решением промежуточных целей, ключевых результатов, стратегических целей. Поэтому прибыль должна быть не наживой, а источником надежности и долговечности предприятия.

Итак, можно сделать вывод, что финансовый результат для предприятия является решающим этапом и важным не только для аппарата управления предприятия, но и для вкладчиков капитала, кредиторов, государственных и налоговых органов и др. Основным финансовым результатом является его прибыль, выступающая основным источником технического развития предприятия, совершенствования материально-технической базы, социального развития, расширением производства и вообще удовлетворением потребностей работающих. Но, следует отметить, что абсолютный размер прибыли не может быть достаточным основанием для характеристики эффективности работы предприятия, поскольку параллельно нужно учитывать ряд других факторов, которые влияют на конечную результативность хозяйствующих субъектов.

Каковы бы ни были мнения относительно того, является ли прибыль основной целью предприятия, бесспорным является тот факт, что чем прибыль выше, тем больше предприятие имеет возможности для реализации своих

программ, обновление материальной базы и увеличения собственного капитала. Это обеспечит стабильность предприятия и является гарантией его финансовой независимости.

### **Список литературы:**

1. Греченко Ю.А. К вопросу об определении показателей прибыли (на примере сельскохозяйственных предприятий) / Ю.А. Греченко // Вестник ХНАУ. Серия «Экономика АПК и природопользования». – 2009. – № 10. – С. 212 – 220 с.
2. Костенко А.Н. Формирование прибыли в организационно-правовых формах хозяйствования / А.Н. Костенко // Экономика АПК. – 2008. – № 2. – С. 74 - 76.
3. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденное приказом Министерства финансов Украины 07.02.2013 г. № 73 и зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 28.02.2013 г. под № 336/22868 // «Официальный вестник Украины». – № 19. – 2013.
4. Налоговый Кодекс Украины / Вестник налоговой службы Украины. – М.: ГП «Информационно-издательский центр ГНА Украины», 2010. – № 46. – 240 с.
5. Прохар Н.В., Ночовна Ю.А. Учет доходов, затрат и финансовых результатов: проблемы теории и практики: монография / Н.В. Прохар, Ю.А. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЭТ, 2011. – 257 с.
6. Финансы предприятий: Учебник / А.М. Поддерегин, М.Д. Билык, Л.Д. Буряк и др.; Кер. кол. авт. и науч. ред. проф. А.М. Поддерегин. – К.: КНЭУ, 2005. – 546 с.
7. Финансы (теоретические основы): Учебник / М.В. Гридчина, В.Б. Захожай, Л.Л. Осипчук и др.; Под рук-вом и за науч. ред. М.В. Гридчина, В.Б. Захожай. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Гурин В.М.*

*Брянский государственный технический университет*

*г. Брянск, Россия*

В статье представлена концепция системы стратегического управления конкурентоспособностью промышленного предприятия. Концепция позволяет принимать решения на основе конкурентных преимуществ предприятия, что приводит к росту конкурентоспособности.

Кризисные ситуации стали характерным явлением в развитии российской экономики, на которые приходится реагировать предприятиям. В жизни российских предприятий последние несколько лет явились критическими по многим аспектам: трудно прогнозируемая динамика рынка, лавина новых



директивных решений и законодательных актов, тающие внутренние ресурсы и рост агрессивности внешней среды в её экономико-финансовой сфере. Складывающиеся ситуации являются для предприятий жизненно важными, т.е. имеют стратегический характер. В этих условиях большое значение отводится продвижению в практику управления предприятиями идей и технологий управления развитием. Решающее значение при этом имеет налаживание системы стратегического управления и особенно оснащённость руководства предприятия методикой проведения стратегического анализа.

Область стратегических решений обширна: выбор направлений деятельности, установление приоритета ресурсов, выбор стратегических партнёров, выбор организационной формы стратегического партнёрства, установление направлений развития потенциала, использование возможностей, предоставляемых сильными сторонами предприятия и внешней средой, снижение отрицательных последствий слабостей предприятия и угроз со стороны внешней среды, определение конкурентной и инновационной стратегии, антикризисное управление. Стратегический характер приобретает использование ресурсов, особенно человеческих.

На рис. 1 представлена схема управления коммерческим потенциалом фирмы. Весь процесс регулирования представлен на трех уровнях.

Первый уровень отражает состояние внешней и внутренней сред предприятия. И внешняя и внутренняя среда фирмы оказывают влияние на бизнес-планирование фирмы. Воздействовать напрямую на внешнюю среду невозможно, но при составлении бизнес-плана необходимо учитывать ее влияние.

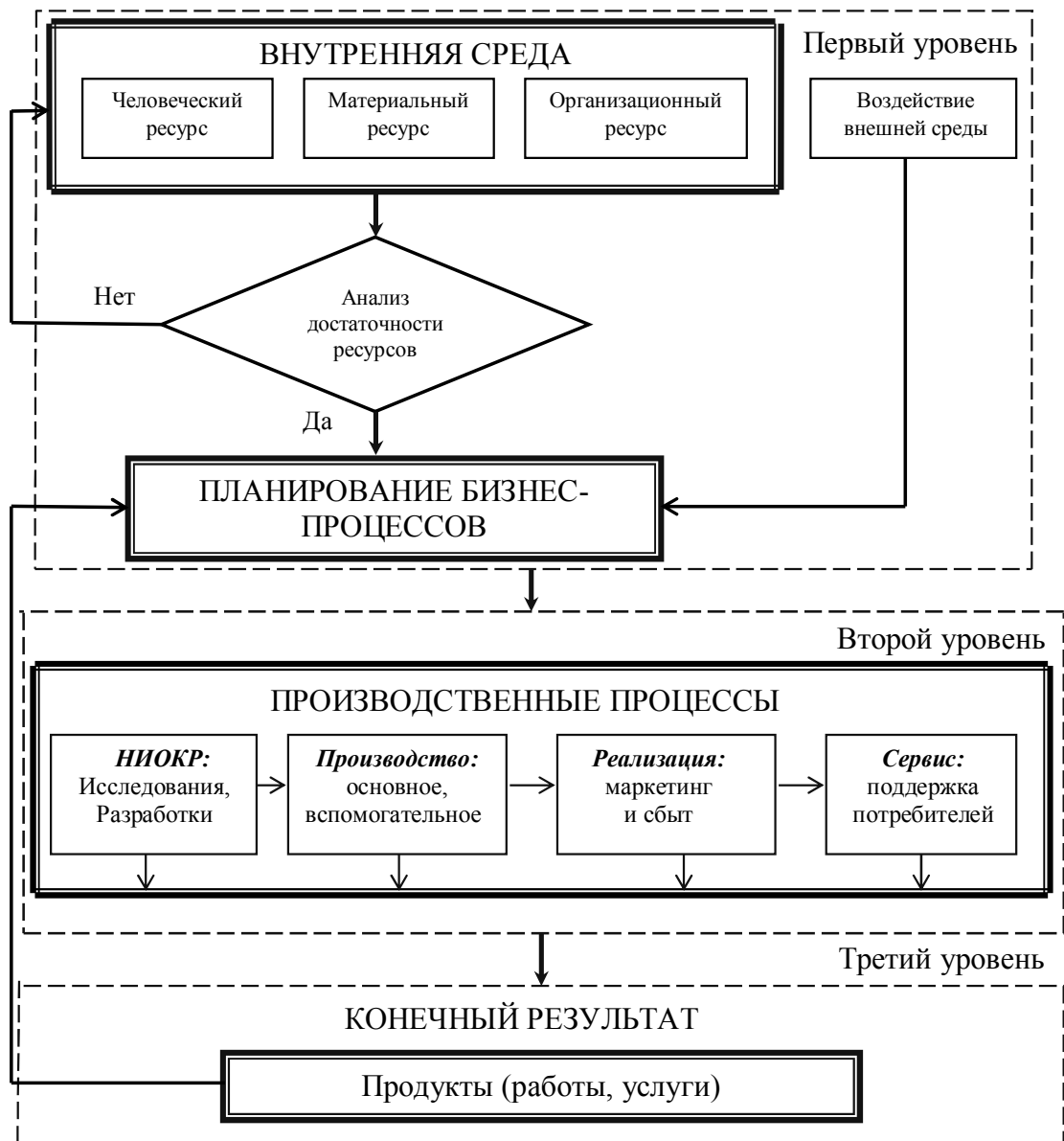


Рис. 1. Компоненты производственно-хозяйственной системы фирмы

Во внутренней среде выделяем три блока: трудовых, организационных и материальных ресурсов. Особое внимание следует уделить трудовому (человеческому) ресурсу как ведущей компоненте развития во всех трёх блоках.

Оказывая организационно-экономическое воздействие на эти три блока можно управлять всей производственно-хозяйственной системой предприятия.

Компоненты первого уровня позволяют наиболее оперативно и точно регулировать производственные процессы.

Устойчивое функционирование производственно-хозяйственной системы обеспечивается эффективным бизнес-планированием, которое реализуется с помощью выявления достаточности имеющихся ресурсов. В случае нехватки ресурсов проводится анализ внутренних резервов предприятия и ликвидировать недостачу в составляющих ресурсов, если устранить недостачу не удастся, то решается вопрос о замене.

Планирование бизнес-процессов позволяет систематизировать и тщательно анализировать результаты предыдущих этапов, учесть собственные резервы предприятия и неблагоприятное воздействие внешней среды. Следует отметить, что бизнес-планирование – это последняя стадия, на которой можно активно влиять на коммерческий потенциал фирмы, поэтому этот этап наиболее важен и решения, принятые на нем носят жизненно важный, т.е. стратегический характер для предприятия.

Второй уровень управления – уровень производственных процессов отражает реализацию принятых решений. На этом уровне осуществляется адаптация плана к конкретным условиям.

Производственные процессы представлены в виде четырех блоков: НИОКР, Производство, Реализация, Сервис. Предприятие не обязательно должно заниматься всеми видами деятельности: существуют фирмы специализирующиеся на НИОКР или на сбыте готовой продукции. Как правило, всеми видами производственной деятельности занимаются лишь крупные холдинги.

Третий, конечный уровень представляет собой результат реализации предыдущих уровней: (продукты работы, услуги). На этом этапе необходимо проанализировать, что получилось на выходе системы управления и в соответствии с этим внести коррективы в бизнес-план фирмы. Таким образом, система замыкается изнутри, что позволяет многократно повторять весь производственный процесс.

В условиях постоянно меняющихся рыночных ситуаций, высокую степень подготовки и принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости предприятия в рыночной среде, позволит обеспечить решение вопросов объективного определения положения предприятия на рынке, определения его конкурентных преимуществ и выявления слабых сторон производственной деятельности.

Изучение, анализ и оценка этих особенностей, т.е. силы влияния динамичной внешней среды на деятельность предприятия, условий конкуренции и трудно предсказуемого поведения конкурентов, необходимо предприятию, прежде всего, для того чтобы:

- определить степень своей адаптации к воздействию внешних и внутренних факторов рыночной среды;
- выявить свои конкурентные преимущества и недостатки перед конкурентами;
- оценить уровень своей конкурентоспособности;
- разработать комплексы организационно-экономических, технических и технологических мероприятий направленных на ее повышение;
- разработать различные сценарии развития рыночной среды и эффективные конкурентоспособные стратегии своего развития в этой среде.

Как известно, в условиях рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде служит конкурентоспособность предприятия, анализ, оценка и прогнозирование

которой становится объективной необходимостью, так как в современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции.

Изучение позиций и возможностей организаций-конкурентов в целом предполагает поиск ответов на четыре основные группы вопросов, вокруг которых строится структура системы слежения за конкуренцией:

1. Каковы основные цели конкурентов?
2. Каковы текущие стратегии достижения этих целей?
3. Какими средствами располагают конкуренты, чтобы реализовать свои стратегии?
4. Каковы их вероятные будущие стратегии?

Ответы на первые три группы вопросов должны обеспечить исходные данные для предвидения будущих стратегий. Анализ совокупности сведений по указанным четырем областям дает достаточно полную картину действий конкурентов.

По сути дела, разговор идет о сборе и анализе информации о потенциале организаций-конкурентов и уровне его использования. Имеются в виду такие составляющие потенциала, как финансово-экономическая, производственная, научно-техническая, кадровая, организационно-лоббистская, маркетинговая.

С точки зрения результативности деятельности организаций-конкурентов на рынке и завоевания ими там сильных позиций можно выделить следующие основные факторы, требующие изучения:

1. Имидж фирмы
2. Концепция продукта, на которой базируется деятельность фирмы.
3. Качество продуктов, уровень их соответствия мировому уровню (обычно определяется путем опросов, сравнительных тестов или расчетов)
4. Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов.
5. Суммарная рыночная доля главных видов бизнеса.
6. Мощь научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов (размер бюджета НИОКР, число сотрудников, оснащенность предметами и средствами труда, эффективность НИОКР).
7. Мощь производственной базы, характеризующей возможности перестраиваться на выпуск новых продуктов и наращивать объемы выпуска освоенных продуктов (число занятых, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек, в том числе использование фактора экономии в зависимости от объема и освоенности выпуска).
8. Стабильность финансово-экономического положения.
9. Финансы, как собственные, так и привлекаемые со стороны.
10. Рыночная цена с учетом возможных скидок или наценок.
11. Частота и глубина проводимых маркетинговых исследований, их бюджет.

12. Предпродажная подготовка, которая свидетельствует о способности организаций привлекать и удерживать потребителей за счет более глубокого удовлетворения их потребностей.

13. Эффективность сбыта с точки зрения используемых каналов товародвижения.

14. Уровень симулирования сбыта (работников сбытовых служб предприятия, торговых организаций и потребителей).

15. Уровень рекламной деятельности.

16. Уровень послепродажного обслуживания.

17. Политика организаций во внешне предпринимательской среде, характеризующая способность организаций управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением и т.п.

В данном перечне указаны только важнейшие направления исследования деятельности организаций-конкурентов. Перечень вопросов можно детализировать и дополнить за счет вопросов по изучению конкурентоспособности и эффективности маркетинговой деятельности.

Результаты исследования всех аспектов деятельности конкурентов используется для определения, с кем из них можно конкурировать и с кем не стоит ввязываться в конкурентную борьбу, служат целями выбора эффективных стратегий рыночной деятельности.

Анализ систем управления конкурентоспособностью предприятия, используемых в практике управления в современных условиях ограниченных ресурсов, выдвигает на первый план разработку теоретических положений, математических моделей, позволяющих своевременно вмешиваться в процесс управления конкурентоспособностью, целенаправленно управлять этим процессом, при этом оценивать уровень конкурентоспособности.

Инструментарием для определения показателя конкурентоспособности может служить применение математического моделирования, позволяющего выявить особенности функционирования экономического объекта. В модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз.

Внутренние конкурентные преимущества, определяющие рыночные позиции хозяйствующего субъекта, предлагается сгруппировать по шести наиболее значимым аспектам:

1. конкурентоспособность товара;
2. финансовые показатели;
3. эффективность маркетинговой деятельности;
4. имидж предприятия;
5. эффективность менеджмента;
6. показатели развития предприятия.

Таким образом, количественную оценку факторов внутренних конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта можно представить в следующем виде.

1. *Конкурентоспособность товара* формируется двумя категориями – ценой и качеством. Известно, что затраты у потребителя являются свойством экономичности изделия, а набор свойств определяет его качество. Следовательно, затраты в эксплуатации являются показателями качества изделия и нет необходимости выделять их в отдельную группу. Качество сервиса не является непосредственно свойством объекта, так как оно не может существовать в отрыве от товара. Сервис сопровождает товар при эксплуатации, поэтому качество сервиса может быть включено в состав показателей качества изделия. Таким образом, конкурентоспособность товара – интегральный показатель нулевого уровня и определяется не четырьмя показателями, а двумя комплексными показателями I уровня: качеством и ценой. Конкурентоспособность сводится к двум критериям – качеству и цене.

Цена – хорошо изученная категория, а с категорией качества сложнее. Несмотря на множество определений качества, в настоящее время общепринятого определения нет. На практике под термином «качество» подразумевается способность товара посредством качества удовлетворять потребности покупателя, что правильнее было бы назвать уровнем качества.

2. *Финансовые показатели*, отражающие эффективность деятельности предприятия с точки зрения отдачи на вложенный капитал. К данным показателям относятся показатели уровня продаж, рентабельности, деловой активности.

3. *Эффективность маркетинговой деятельности*. Анализируя различные определения и формулировки, наиболее точно определение эффективности маркетинговой деятельности можно сформулировать следующим образом – это степень использования инструментов маркетинга в совокупности со средствами и возможностями предприятия.

В стоимостной форме эта характеристика может быть оценена отношением коммерческих результатов и затрат на маркетинговую деятельность. Данные по валовому доходу и валовым затратам представляет собой информацию, содержащуюся в бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия, поэтому получение такой информации не вызывает особых затруднений. Некоторые сложности возникают при сборе других данных, поскольку затраты на маркетинг сложнее рассчитать, т.к. в бухгалтерском учете отсутствует информация о типографских расходах, затратах на рекламу и т.п.

4. *Имидж предприятия*. Успешный имидж компании есть «единство трех элементов: качественного товара, четкой идентичности и добавленной стоимости». Специфика потребительского поведения выражается в том что, товар приобретается не ради продукта самого по себе, а ради удовлетворения конкретных потребностей, возникающих у покупателей. Удобной процедурой, обеспечивающей достаточную объективность количественной оценки имиджа организации, является анализ заявок на приобретение продукции, на основе которого устанавливается доля повторных обращений клиентов к товаропроизводителю.

5. *Эффективность менеджмента.* Под эффективностью менеджмента понимается его качество, обеспечивающее организации достижение намеченных целей. Количественно эффективность менеджмента определяется как отношение результата к необходимым для этого затратам. Критерии эффективности менеджмента – это количественные показатели, характеризующие эффективность организации бизнес-процессов предприятия: технологии, производство, качество.

6. *Показатели развития предприятия,* характеризующие инновационные процессы в организации, систему управления персоналом, социальное развитие организации. К данным показателям относятся показатели, дающие возможность удерживать и повышать завоеванные конкурентные преимущества.

В основе оценки конкурентоспособности организации лежит расчет интегрального показателя конкурентоспособности организации. С увеличением количества показателей качества трудоемкость оценки возрастает, а вот объективность возрастает несущественно, поэтому в состав оценочных показателей рекомендуется вводить только наиболее весомые показатели с точки зрения потребителя.

Показатели иерархически группируются. Внутри одной группы все показатели могут быть приняты равноценными. Что касается групповых комплексных показателей, то их целесообразно взвешивать. К сожалению, в настоящее время нет объективной методики определения значений коэффициентов весомости показателей. Известные методы, такие, как методы параметрических регрессионных зависимостей, предельных и номинальных значений, эквивалентных соотношений, экспертный, имеют свои области применения и существенные недостатки.

В качестве заключения можно отметить что, своевременное проведение стратегического анализа деятельности предприятия позволяет на практике принимать соответствующие сложившейся обстановке решения. Организация управления и планирования хозяйственной деятельности предприятия, основанная на базе анализа конкурентоспособности, позволяет повысить его адаптивность, конкурентные преимущества и результаты хозяйственной деятельности и, как следствие, повысить его устойчивость, гибкость и выживаемость, как на внутренних, так и на внешних рынках. Конкурентоспособность организации должна быть основана на ключевых факторах, так называемых конкурентных преимуществах, воздействующих на отношение покупателей к фирме и ее продукции и как результат на изменение доли фирмы в продажах на исследуемом рынке.

## УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СТОЙКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

*Данилов Н.А.*

*Национальная Металлургическая Академия Украины*

*г. Днепропетровск, Украина*

К началу экономических реформ экономика Украины оказалась структурно деформированной и неэффективной. Масштаб ее негативного влияния на окружающую среду (в расчете на единицу производственной продукции) значительно выше, чем в технологически передовых странах.

Значительная часть основных производственных фондов Украины не отвечает современным экологическим требованиям, большое количество территорий Украины, где проживает почти половина населения страны, характеризуются как экологически неблагоприятные.

В этой ситуации все более очевидной становится необходимость поиска новых, приемлемых в сегодняшних условиях, путей и подходов к минимизации антропогенного влияния на окружающую среду. Основным из таких путей в развитых странах мира стало развитие экологически менеджмента и экологического управления. В «Повестке дня на XXI век», принятой в Рио-де-Жанейро в 1992 г., подчеркивается, что экологическое управление следует отнести к ключевой доминанте устойчивого развития и одновременно к высшим приоритетам промышленной деятельности и предпринимательства.

Появление ISO 14000 - серии международных стандартов систем управления окружающей средой на предприятиях - называют одной из наиболее значительных международных природоохранных инициатив. Предметом этих стандартов является система управления окружающей средой (СУНС), которая рассматривается как важнейший фактор устойчивого развития предприятий [1].

Техническим комитетом по стандартизации управления качеством и обеспечению качества разработана серия украинских стандартов серии ISO, которые введены в строй приказом Госстандарта Украины от 18 августа в 1997 г. № 495:

1.) ДСТУ ISO 14001-97 Системы управления окружающей средой. Состав и описание элементов, руководящие указания по их приложению.

2.) ДСТУ ISO 14004-97 Системы управления окружающей средой. Общие руководящие указания по принципам управления, системам и средствам обеспечения.

3.) ДСТУ ISO 14010-97 Руководящие указания по осуществлению экологического аудита. Общие принципы.

4.) ДСТУ ISO 14011-97 Руководящие указания по осуществлению экологического аудита. Процедуры аудита. Аудит системы управления окружающей средой.



Применение этих стандартов имеет целью вооружить предприятия элементами эффективной системы управления окружающей средой, какие бы могли составить единственное целое с общей системой управления, оказать помощь во внедрении системы, вооружить предприятия пониманием общих принципов и процедур осуществления экологических аудитов.

На рисунке 1 продемонстрированы основные результаты опроса-анкетирования специалистов десяти больших и средних предприятий горно-металлургической промышленности Донбассу по вопросам внедрения и развития СЭМ.



Рис. 1 - Основные результаты опроса-анкетирования специалистов больших и средних горно-металлургических предприятий

Названные причины формирования СЭМ во многом совпадают с причинами, указываемыми зарубежными специалистами. Из их ранжированного перечня можно сделать следующие выводы.

Во-первых, поскольку отечественные потребители пока не особенно требовательны к экологическим аспектам деятельности производителей, сертификация на соответствие ISO 14001 является важным конкурентным преимуществом при завоевании именно зарубежных рынков. Во-вторых, ISO 14001 не воспринимается предприятиями как инструмент, который способствует достижению только одной цели, а скорее является универсальным, многофункциональным инструментом. В-третьих, при внедрении и сертификации СЭМ предприятия, в первую очередь, ожидают получить внешнее признание их действий и улучшить свой имидж.

На основании анализа данных по эффектам, которые получают предприятия от наличия СЭМ, можно констатировать, что они главным образом связаны с преимуществами организационного характера. Улучшение экологического «поведения» предприятий приводит к явному проявлению прямых экологических эффектов.

Достаточно интересным является следующий момент. Практически все зарубежные исследования в качестве наибольшей трудности, что возникает при построении и поддержке в действии СЭМ, указывают на идентификацию экологических требований законодательства. На отечественных же предприятиях данная проблема оказалась на втором плане после трудностей формирования экологического сознания персонала и повышения его заинтересованности в решении экологических вопросов. Это объясняется сложностью преодоления, укорененного за годы командной экономики, в сознании многих граждан Украины стереотипа неисчерпаемости природных ресурсов и сохранения экосистем.

Одним из барьеров для внедрения и сертификации СЭМ на предприятии есть их довольно высокая стоимость. Сопутствующие данным процедурам затраты по силам лишь большим предприятиям, способным надолго изымать из обращения необходимую сумму денег. Кроме того, именно для условий крупномасштабного производства характерный меньший срок окупаемости вложенных в СЭМ средств. Небольшие же предприятия оказываются способными сертифицировать СЭМ лишь при консультационной и финансовой помощи главных компаний, заинтересованных в распространении экологического менеджмента на всех предприятиях, входящих в сферу их влияния.

В целом опрос - анкетирование показало, что отечественные промышленные предприятия, реально стремятся улучшить свою экологическую ситуацию и выйти на международные рынки, понимают необходимость внедрения СЭМ. При формировании и развитии системы предприятия опираются на рекомендации стандартов ISO 14000 и, к сожалению, ими же и ограничиваются, что свидетельствует о стремлении выполнить формальные требования и об игнорировании других возможностей для совершенствования системы.

Методологию корпоративного экологического менеджмента нужно ориентировать на целевые установки управления, устойчивым развитием

предприятия, обосновывая это приоритетностью идеи устойчивого развития по сравнению с экологическим менеджментом, выступающим одним из инструментов ее практической реализации [2]. Среди целевых установок управления устойчивым развитием, призванных стать универсальными для всего менеджмента предприятия (включая экологический), нужно выделить: рациональное использование ресурсов, обеспечения приемлемого уровня рисков, удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон (инвестор, потребителей, местного населения) и повышения величины рыночной капитализации предприятия (рисунок 2).

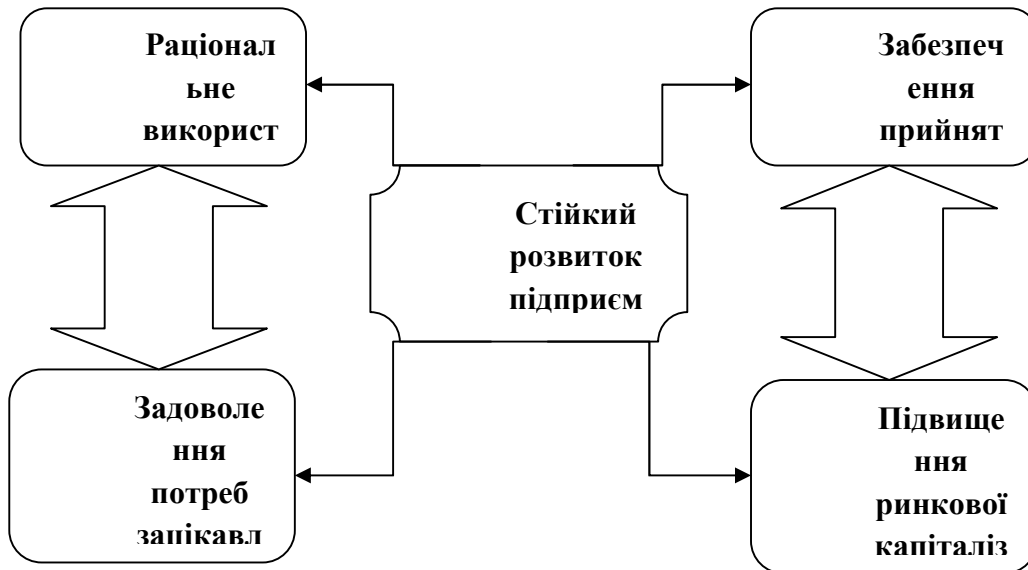


Рис. 2 – Цільові установки управління стійким розвитком підприємства

Достижение цели «обеспечение оптимального уровня риска предприятия» требует дополнения методологии корпоративного экологического менеджмента элементами концепции риск-менеджмента. Необходимость этого объясняется тем, что в условиях динамично развивающихся рыночных отношений управление качеством окружающей среды должно основываться на учёте рисков. Речь идёт о развитии управления экологическими рисками, призванного выявлять, оценивать и минимизировать всевозможные экологические риски предприятия.

В свою очередь, расширение методологии экологического менеджмента за счёт инструментария риск-менеджмента, учитывающего финансово-экономические последствия корпоративной экологической деятельности, должно способствовать повышению рыночной капитализации предприятия. Это важно с точки зрения того, что в ситуации развития рыночной экономики правило максимизации богатства собственников предприятия должно быть определяющим для его менеджеров при принятии управленческих решений.

Таким образом, методология обеспечения экологической устойчивости предприятия базируется на методологии корпоративного экологического менеджмента, определяемой системой стандартов ISO 14000, которая должна быть расширена за счёт инструментария концепций риск-менеджмента. Для

этого на предприятии должно получить развитие экологический риск-менеджмент, который в условиях эко-эффективного и эко-справедливого менеджмента способен обеспечить экологическую и общую устойчивость предприятия, а также положительно повлиять на устойчивость социально-экономико-экологической системы (СЭЭС) более высокого уровня.

Действующая эффективная СЭЭС на предприятии уже на первых этапах своего развития способна приводить к существенным экономическим эффектам за счет экономии и сбережения сырья, материалов, энергетических ресурсов; снижение экологических платежей и штрафных санкций ; уменьшение аварий и расходов на ликвидацию их последствий и так далее.

Решение этих вопросов требует государственной поддержки. В силу позитивной позиции Госуправления экологии и природных ресурсов, наличия хорошо развитого общественного движения и экологического консалтингового сервиса, сегодня в Донецкой области есть все условия для широкого внедрения СЭЭС на промышленных предприятиях Донбасса.

#### **Список литературы:**

- 1.) Экологический менеджмент/ Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер.- Спб.: Питер, 2003. – 544 с.
- 2.) Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент: Учебное пособие для высшей школы. М.: Академический проект, 2005.– 320 с.

## **ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Демиденко И.А., Демиденко А.И.*

*Брянский государственный технический университет*

*г. Брянск, Россия*

Сложившаяся ситуация в экономической деятельности такова, что если ее проблемы насущны, то они находят свое разрешение благодаря инициативе и самоорганизации хозяйствующих субъектов.

Интеграционные процессы на промежуточном — мезоэкономическом — уровне экономики активизировали создание стратегических альянсов различного типа — тех же холдингов, концернов, корпораций, ФПГ не только в частном секторе экономики, но и в государственном, в частности в оборонно-промышленном комплексе (ОПК), который в меньшей степени подвергся приватизации.

Выполненные исследования, повышения конкурентоспособности российской экономики показали, что в первую очередь необходимо новое качество управления не только на макроуровне, но и на микро- и мезоэкономическом уровнях, трансформация предприятий, то есть их производственная и финансовая интеграция, позволяющая им более естественно вписаться в требования внутреннего рынка и мировые

глобализационные процессы. Необходима оптимизация финансовых и налоговых систем, направленная на восстановление воспроизводственного контура экономики и технологическое развитие. Рассмотрим, какими возможностями располагают отечественные предприятия на этом пути.

Вначале определим, что под интеграцией группы предприятий логично понимать консолидацию их промышленного, научно-технического, технологического, кадрового, финансового, интеллектуального и потребительского потенциалов (капиталов) на основе единства стратегических целей их функционирования и системы управления ими, учета интересов каждого предприятия, соблюдения правил корпоративного поведения, распределения ответственности. Интеграция предполагает наличие управляющего центра — компании, осуществляющей контроль над собственностью предприятий. При этом зафиксированных юридически границ такое объединение может и не иметь, строя свои отношения на договорной основе.

Финансовые кризисы, периодически повторяющиеся, позволяют стимулировать поиск путей консолидации производств в интеграционные структуры для упрочения своих позиций. Деловые и финансовые круги начинают понимать, что финансовая стабильность может быть обеспечена только реальной экономикой, структурной устойчивостью ее основных производственных звеньев. Сегодня заговорили о том, что финансовый рынок начал разворачиваться лицом к производству, и показателем этого процесса является рост собственных финансовых ресурсов банков, направляемых на поддержание деятельности предприятий и их долгосрочных инвестиционных проектов.

Промышленным предприятиям для повышения конкурентоспособности требуется определить инвестиционные источники для обновления и реструктуризации мощностей с одновременным повышением технического уровня производства и выпускаемой продукции.

Государство не может и далее ослаблять налоговый пресс, исполняя свои обязательства в социальной и оборонной сферах, выделяя соответствующие трансферты регионам и финансируя правительственные заказы для своих нужд. Однако оно способно и обязано усилить свою регулирующую роль в формировании и осуществлении такой научно-промышленной политики, которая способствовала бы оптимизации структуры отечественной промышленности. Благоприятный инвестиционный климат — недостаточное условие, необходимо повышение эффективности самой структуры экономики, а также функционального, организационного и финансового построения бизнеса.

Особенностью процессов в экономике сегодня, является то, что не решены проблемы адаптации предприятий к новым условиям хозяйствования, которые можно решить только на более высоком, корпоративном уровне.

Следует учитывать, что повышение научно-технического и технологического уровня экономики предполагает завершённое построение технологических цепочек производств в одной структуре на основе

распространения новейших технологий, и усложнения связей в самих цепочках. Иначе инвестиции могут оказаться недостаточно эффективными. Результаты консолидации проявляются не только в снижении транзакционных издержек, повышении рентабельности производства, но и в прогрессивных структурных сдвигах, укрупнении бизнеса, повышении его конкурентоспособности.

Выход на этот уровень предполагает консолидацию усилий отдельных предприятий в борьбе за рынок, концентрацию ресурсов, устранение конкуренции на промежуточных стадиях производства товаров и снижение внутренних издержек. Интеграция должна обеспечивать построение горизонтальных технологических цепочек, включающих завершающие стадии производственного цикла. Но не только. Помимо этого необходимо создание управленческой вертикали, способной осуществлять маркетинговую стратегию по контролю и увеличению совокупной доли этих предприятий на рынке в масштабах страны, аккумулировать и оптимизировать необходимые для этого ресурсы, в первую очередь финансовые. Следовательно, речь идет об оптимизации производства и бизнеса посредством объединения интересов предприятий в горизонтально - или вертикально-интегрированные бизнес-группы с соответствующей финансовой и торгово-сбытовой инфраструктурой.

**Построение холдинговых отношений** в условиях нарастания сложности и наукоемкости производства предприятия самостоятельно или при непосредственной поддержке правительства (в случае участия государства в их собственности) вступили на путь интенсивной консолидации по созданию или укреплению действующих структур холдингового типа. Они рассматриваются в качестве доступного инструмента ускоренного повышения конкурентоспособности отечественной промышленности на основе технического перевооружения.

Крупные интегрированные производственные структуры позволяют получать экономический эффект благодаря действию комплекса факторов:

- а) концентрации ресурсов на важнейших направлениях расширенного воспроизводства;
- б) больших возможностей по отстаиванию своих интересов на зарубежных рынках, в) улучшения качества менеджмента (управленческих технологий и кадрового состава) на каждом предприятии объединения.

Собственные ресурсы холдингов умножаются, если им оказывает поддержку банковская система:

- кредитными средствами;
- квалифицированным консалтингом: финансовым, юридическим, стратегическим, организационным, предоставлением экономических обоснований по трансформации предприятий (их слиянию, поглощению, покупке и продаже), поведению на рынках ценных бумаг и т.д.

Результаты анализа, проводимого рейтинговыми агентствами, показывают, что крупные объединения предприятий намного эффективней мелких и средних компаний и по производительности труда, и по рентабельности, и по темпам роста производства. Единственная отрасль, в

которой средний бизнес эффективней крупного, -пищевая промышленность, но и там создаются отношения холдингового типа.

Процесс создания крупных интегрированных структур в российской экономике первоначально проявился в нефтяной промышленности, затем он распространился на другие отрасли. В настоящее время осуществлена программа реструктуризации и преобразовано свыше полутора тысяч предприятий российского ОПК примерно в 50 крупных интегрированных структур (7 холдингов в авиапромышленности, 14 - в судостроении и т.д.).

Например, авиационные холдинги самолетостроителей объединены в холдинг «Сухой», (создан указом Президента), а также производителей вертолетов, двигателей и ракет. Кроме того, созданы две крупные компании, специализирующиеся на Авионике. Во главе каждого холдинга поставлена управляющая государственная компания. Активы холдингов планируется постепенно передать в частную собственность.

Примером эффективности выбора этого пути развития является корпорация (ОАО) «Рыбинские моторы», созданная путем слияния приватизированного предприятия «Рыбинские моторы» с ОАО «Рыбинское конструкторское бюро моторостроения» (1997 г.), ОАО «Волжский машиностроительный завод» (Рыбинск, 1999 г.), ОАО «А. Люлька-Сатурн» (Москва, 2001 г.). Экономические показатели корпорации сегодня превысили: объем продаж — 3549,8 млн руб. (0,07% всего объема промышленной продукции РФ, что немало); валовая прибыль — 554,61 млн руб.; активы — 6462,9 млн руб.; коэффициент текущей ликвидности — 2,1; износ основных фондов — 58%; инвестиции в основной капитал 368,6 млн руб., из них на НИОКР — 20%. Доля расходов на исследования и разработки позволила поддерживать высокий уровень наукоемкости продукции — 7,8%, что соответствует мировому уровню высокотехнологичных производств.

Холдинг является наиболее успешной формой управления активами, получившей наибольшее распространение в рыночной экономике развитых стран. В России де-факто существуют сотни интегрированных структур, управляющих с помощью акций или на основе процессинга тысячами предприятий. Структура менеджмента многих отраслей строится по принципу холдингов. Процессы перегруппировки происходят в металлургической, нефтехимической промышленности, гражданском машиностроении, промышленности строительных материалов, агропромышленном комплексе, лесной, пищевой и ряде других отраслей.

Упомянутым законопроектом «О холдингах» определены три возможных направления для возникновения холдинговых отношений:

- преобладание головной компании в капитале прочих юридических лиц, входящих в объединение;
- на основе договорных отношений;
- на основе решения собственника имущества (так предполагается создавать холдинги в ОПК, где главным собственником пока является государство).

Законопроект допускает формирование консолидированной группы налогоплательщиков — статуса, по которому головная компания осуществляет налоговые выплаты за всех участников холдинга. Гипотетически можно предвидеть у этого обстоятельства два крупных, с точки зрения государства, недостатка:

а) сокращение налогооблагаемой базы и величины налоговых отчислений;

б) пока что нет механизма перераспределения налогов, полученных с консолидированной группы налогоплательщиков (понятие, определенное Налоговым кодексом), между федеральным и региональными бюджетами.

Подобная форма налогообложения широко используется во всем мире, она удобна для налоговых органов — всегда определена ответственность, поскольку головная компания отвечает за всех участников холдинга.

Основные причины интеграционных трансформаций предприятий можно объединить в три блока[17]:

1) защита от ухудшения ситуации на рынке, преимущества низких затрат у конкурента, новизны продукции у других, нежелательного поглощения;

2) диверсификация: разнообразие стратегических планов, международные операции, противочиклическая, противосезонная;

3) приобретение выгод в положении на рынке, технологических преимуществ, финансовой мощи, менеджерских кадров более высокого профессионального уровня.

Основные стратегические цели, преследуемые при создании интегрированных структур, заключаются:

- в завоевании олиго или монопольного положения на своем сегменте рынка или в упрочении достигнутого положения;

- в обеспечении конкурентоспособности и финансовой устойчивости новообразования;

- в повышении уровня инвестиционной активности за счет консолидации ресурсного, прежде всего финансового потенциала, позволяющей осуществлять более гибкую инвестиционную стратегию, добиваться экономии на закупках сырья, материалов и комплектующих, укреплять и развивать кадровый, научно-технический и технологический потенциал;

- в укреплении производственно-хозяйственных и научно-конструкторских связей между отдельными предприятиями и объединении их в единый комплекс;

- в достижении оптимального сочетания современных производственных мощностей и передовой базы исследований и разработок;

- в ускорении технологического развития путем более масштабного использования процессных, продуктовых и организационно-управленческих инноваций;



- в оптимальном удлинении и увеличении многообразия технологических цепочек, позволяющих наращивать прибавочную стоимость конечного продукта, в том числе путем роста его наукоемкости;
- в оптимальной диверсификации видов деятельности и производства по критериям производственной и экономической целесообразности;
- в разделении производственных, снабженческих и сбытовых функций между участниками объединения;
- в увеличении возможностей управления себестоимостью производства, в том числе за счет минимизации внутренних издержек путем их нормирования, избавления от рыночного механизма ценообразования на внутренних технологических переделах (транзакциях) и внутренней конкуренции;
- в максимизации совокупного корпоративного дохода и улучшении состояния каждого участника холдинга;
- в повышении степени управляемости отдельными предприятиями в системе корпоративного управления.

Как отмечают специалисты и эксперты, за счет эффекта управления консолидированными группами российских предприятий в течение двух лет можно добиться 20-процентного экономического роста даже без значительных инвестиций. Опыт показывает, что организационная оптимизация производств может дать большой эффект и должна предшествовать инвестиционным вливаниям. В свою очередь, увеличение доли эффективно управляемых предприятий способствует росту производства и инвестиций.

**Исследовались особенности** формирования и функционирования хозяйствующих интегрированных структур. Основным отличительным признаком холдинга является наличие управляющей компании. Она, владея контрольными, блокирующими или близкими к ним пакетами акций всех предприятий, входящих в объединение, или на договорной основе, осуществляет управление всей группировкой на принципах централизации и концентрации управляющих функций, аккумуляции промышленного потенциала и финансового капитала, распределения ресурсов по критерию эффективности всей совокупности предприятий.

Цели управляющей компании, осуществляющей контроль над собственностью, заключаются главным образом в повышении эффективности совокупного потенциала предприятий, в максимизации эффекта их консолидированных активов в определенные периоды времени, в завоевании и укреплении рейтинговой позиции на своем сегменте рынка.

Дополнительно могут существовать и другие цели. Поставленные цели позволяют формировать организационную структуру холдинга, его систему управления.

Промышленная корпорация обладает более жесткой организационно-управленческой структурой, отношения собственности в ней более однородны в силу того, что, как правило, имущество всех предприятий корпорации принадлежат одному из этих предприятий, являющемуся головным, имеющему

статус юридического лица и выступающему в роли управляющей компании. Все другие предприятия таким статусом не обладают и являются отдельными подразделениями корпорации, работающими по планам, разработанным управляющей компанией. Функции снабжения, производства и сбыта, как правило, разделены: каждое предприятие занимается только своим делом. Все рычаги управления, финансовые потоки и ресурсы концентрируются в руках головного предприятия и распределяются им. В свою очередь, так организованная корпорация может состоять в каком-либо холдинге, ФПГ, другом типе альянса.

Формирование структур типа холдинга или корпорации происходило постепенно почти с начала рыночных преобразований и приватизации госсобственности в России. Процесс ускорился по мере накопления капитала и консолидации пакетов акций предприятий в руках новых собственников или полного выкупа ими предприятий у государства. Затем, по мере развития рыночной среды, начались более сложные процессы, включающие трансформацию предприятий, то есть их слияние, поглощение, отделение и т.д.

Самые крупные холдинги вначале возникали под контролем банков, иных финансовых структур, обладавших достаточным потенциалом для приобретения предприятий и не желавших рисковать своим капиталом в неподконтрольной среде. Оправдать такой сценарий развития можно только психологически: спокойней кредитовать того, кого непосредственно и жестко контролируешь. К тому же эта схема позволяет поддерживать стабильность клиентской сети финансового центра.

Существует и другой путь формирования интегрированных промышленно-финансовых структур, когда производственный комплекс учреждает свой финансовый центр. Так было в различных отраслях ОПК, где возникло большое число достаточно мелких банков, например в Газпроме, где был создан свой дочерний банк, в ряде других промышленных объединений.

Степень эффективности какой-либо из этих моделей формирования интегрированных структур определить достаточно сложно, но общий негативный итог десятилетия реформ не дает оснований для высоких оценок любой из моделей с позиции достижения народно-хозяйственной эффективности производства. Причина заключается в неудовлетворительном состоянии как финансовой, так и производственной сфер экономики. Банки, и иные финансовые организации на первых порах, по сути, возложив на себя задачу повышения эффективности производства продукции и насыщения товарных рынков. Для управления этим процессом группы специально подобранных менеджеров — специалистов в области финансовых и торговых операций, достаточно быстро поняли, что не смогут организовать эффективное управление крупными промышленными комплексами, оказавшимися под их контролем. Нужны иные подходы, поиск которых не прекращается и сейчас.

Постепенно мы придем к тому, чтобы каждый хозяйствующий субъект, занимаясь общим делом, не выходил за рамки своей компетенции. Симметричное укрепление промышленного и финансового секторов экономики

позволит постепенно снизить взаимные риски, диверсифицировать инвестиционные потоки в промышленность за счет не только возрастания банковских услуг, но и укрепления фондового рынка.

Интеграционные процессы развиваются по разным направлениям, предполагающим вертикальную или горизонтальную схему консолидации.

Вертикальная интеграция наиболее характерна для производств, включающих длинные цепочки и большое число технологических переделов от получения сырья до его переработки: в металлургии, нефтегазовой и химической промышленности. Это позволяет получать максимальный выигрыш в результате контроля цен по всей цепочке, создающей добавленную стоимость, их демпинга внутри структуры.

Горизонтальная интеграция более свойственна многоотраслевым структурам, когда объединения, создаваемые в одной отрасли или подотрасли, проникают в смежные сектора экономики. Таким образом, достигается диверсификация деятельности, повышается ресурсная мобильность, увеличивается доля подконтрольного рынка. Так, металлургические группы компаний, владеющие горнообогатительными предприятиями, трубными заводами, приобрели контроль над автомобильными заводами — крупными потребителями их продукции. Группа компаний Северсталь контролирует Ульяновский автозавод, в состав «Сибала» вошли Горьковский автозавод и АО «Павловский автобус», компании, контролируемые Газпромом, функционируют в химической, металлургической, нефтехимической промышленности.

## **РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТЕХНОГЕННОГО РАЗВИТИЯ**

*Дергачева Е.А. , доц., к.ф.н.*

*Брянский государственный технический университет*

*г. Брянск, Россия*

В современной обществоведческой литературе широко распространен узкий, социально-экономический (социологический) взгляд на феномен глобализации. Данное явление понимается как процесс рыночного социально-экономического развития, сопровождающийся относительной унификацией образа жизни населения в городах в разных странах и ведущий в перспективе к становлению глобального общества.

Рассмотрение применения понятия «глобализация» и ему родственных для изучения общественного развития показало, что понятия «интеграция», «модернизация», «интернационализация», «транснационализация», «либерализация», «универсализация» также употребляются для характеристики отдельных аспектов, процессов этого явления. Понятия, отражающие эти процессы, не противоречат широкому и узкому толкованию понятия «глобализация», являются его смысловыми гранями. Процессы интеграции

(подчеркивающие масштабность взаимопроникновения разнородных элементов и происходящих на этой основе в обществе перемен) и универсализации (указывающие на всеобщность протекания изменений в социальной жизни) являются общим импульсом к воссоединению отдельных социумов. Этому общепланетарному процессу сопутствуют комплексные социальные трансформации (модернизация), пространственное расширение взаимодействий хозяйств (интернационализация), создание наднациональной сети общественных институтов (транснационализация), функционирующих на принципах расширяющейся экспансии рынка (либерализации). Все эти социальные изменения, соединяясь в целое, составляют единую социальную картину современной глобализации. В то же время в понятиях, отражающих эти процессы, не рассматривается установление связей социума с биосферой посредством элементов техносферы [7].

Глобализация – это также исторический социоприродный процесс, поскольку социум развивается в естественной природе (биосфере), связан с ней вещественно-энергетическими и информационными обменными процессами. Сторонники социоприродной глобализации справедливо изучают во взаимосвязи социальные и природные процессы, вводят в понимание универсализации принцип коэволюции, устойчивого развития общества и природы, встраиваемых в систему мирового капитализма. В то же время в теориях социоприродной глобализации за гранью рассмотрения остается техногенность складывающихся взаимосвязей между обществом и биосферой. В соответствии с этими теориями общество и природа существуют как две самостоятельные, хотя и взаимодействующие системы. Социально-философский подход призван преодолеть такую узость социологического толкования глобализации, поскольку социальная философия рассматривает развивающийся социально-техногенный мир как единое целое. Преодолевая ограниченность социологического толкования, я считаю, что современная глобализация – это общепланетарный системный процесс, соединяющий в себе общество, биосферную природу и техносферу как порождение социума, приводящее к распространению процессов техногенного социоприродного развития [7, 8].

Появление феномена современной глобализации по времени совпало с зарождением индустриализации и урбанизации в западноевропейском регионе, развертыванием промышленной революции, формированием техносферы и переходом общественных систем к техногенному развитию – сначала индустриальному, а затем постиндустриальному. Постепенно техногенное общественное и социоприродное развитие стало распространяться в мире, вовлекая новые регионы планеты в «сети» всеобщей интеграции. Это дало возможность машинной технике в планетарном масштабе перерабатывать ресурсы естественной природы, качественно ее изменяя. Формирующаяся на основе науки и техники техносфера из средства облегчения жизни человека стала одной из характеристик и важнейшим фактором системной социотехноприродной глобализации [2, 3, 4, 5, 10, 11].

Понятие «техногенность» указывает на обусловленность развитием техники и потребностями производящей экономики преобразований в социальных и природных системах, движение этих систем к искусственному состоянию (т.е. к техносферному). В понятии «техногенность» компонент «техно» означает материальное искусственное неживое, созданное деятельностью общества на основе развития науки, технологий, противоположность естественному, имеющему природно-биологическое происхождение. Соответственно, понятие «ген» несет в себе информацию о происхождении «техно», в данном случае искусственном. Техногенность – это системное образование, распространение которого по планете осуществляется в форме глобализации техногенного общества, его техносферы, трансформации биосферы в целом и живых ее организмов с включением в них искусственного, а также последствий таких интеграций и взаимодействий [10, 11].

Техногенность (и в целом современный техногенез социоприродного развития) – это характеристика, указывающая на существенные изменения биогеохимических биосферных процессов и циклов за счет массового внедрения в них небiosферных, синтезированных человеком искусственных элементов (веществ), большинство из которых оказывают различного уровня негативные воздействия на естественную природу, ее живые организмы и человека. Техногенный социум с помощью техносферы, ее технических средств воздействует на природу и создает биотехнологические, генномодифицированные, клонированные организмы. Данные формы жизни являются уже техногенными [10, 11].

В начале XXI века в развитых техногенных социумах естественных экосистем, не затронутых антропогенной деятельностью, почти не осталось, они подверглись качественным техногенным преобразованиям вглубь (почвы) и вширь (ландшафты), что значительно снизило их продуктивность. На их территориях существенно изменился характер глобального круговорота веществ по сравнению с периодом, когда началось индустриально-техногенное развитие. Та же среда, которую пытаются сохранить на освоенных человеком территориях, уже не является естественной, первозданной природой, характерной для земледельческого социума, использовавшего биосферные (земледельческие и селекционные) технологии. Отсюда создателем технически трансформированной среды является техногенный социум, соединяющий с помощью небiosферных (искусственных) технологий искусственное неживое и изменяемое природное – живое и неживое [2, 3, 4, 5, 8].

Непрерывно усложняющаяся связь социального с возводимым им искусственным миром позволяет говорить о том, что современное техногенное общество представляет собой систему, объединяющую социум, созданную им техносферу и трансформируемые ими регионы биосферы. Поскольку в результате техногенного общественного развития происходит расширение техносферы и деградация естественной природы, то такое общество является решающим фактором современной глобализации [8].

В начале XXI века к техногенным общественным системам относятся

промышленно развитые страны, перешедшие к постиндустриализму (США, Япония, ряд стран Западной Европы), составляющие ядро мировой экономической системы, и государства, борющиеся за вхождение в это ядро – индустриальная Россия и страны бывшего СССР, Китай, «новые индустриализирующиеся страны» и др. [8, 10].

Таким образом, процесс глобализации не следует сводить только к изменениям в общественной жизни. Это более глубокий процесс, включающий техногенно развивающееся общество, создаваемую им искусственную среду жизни (техносферу) и трансформируемую биосферную природу. Современное глобализирующееся техногенное (индустриальное и постиндустриальное) общество, развиваясь в биосфере, создает с помощью научно-технических производительных сил искусственную природу (техносферу), составляющими элементами которой являются искусственные объекты (индустриальные комплексы), синтетические химические вещества, искусственные электромагнитные поля и др. С одной стороны, расширяющаяся техносфера воздействует на сам социальный организм, что приводит к становлению техногенности среды и образа жизни населения в городах и агломерационных центрах (в них в начале XXI века проживает уже более половины населения планеты). С другой стороны, социально создаваемая техносфера техногенно трансформирует биосферную природу, что способствует ее деградации, бесконтрольному разрушению и как следствие – нарастанию экологического кризиса.

Глобализирующаяся техносфера участвует в обменных процессах между социосферой и биосферой, становясь отдельным составляющим глобализационных процессов. Но это уже не просто социоприродные процессы, а техногенные социоприродные, включающие расширяющиеся социотехноприродные связи. Все это свидетельствует о том, что современная глобализация выступает как процесс системно-интегрированного социотехноприродного развития. Этот процесс меняет наши представления о совершающихся в современном мире изменениях преимущественно как социоприродных, особенно в контексте интенсивного развития искусственных (нано-, био- и информационных) технологий. В результате таких трансформаций формируется взамен биосферной системы жизни глобальная техногенная социоприродная система, ведущую роль в которой играет техногенно развивающийся социум [8, 10].

В современной экономике индустриального и постиндустриального общества превалирует узкий, социально-экономический (социологический) взгляд на хозяйственные процессы. Эти процессы связываются с развитием рыночных отношений, утверждением капиталистической частной собственности и другими социальными трансформациями. На самом деле, экономисты упускают из виду процесс замещения естественной природы техносферой в результате трудовой деятельности, а также утрату природно-биологических веществ биосферы в ходе воспроизводства (производства, обмена, распределения и потребления) продукции. Такой узкий взгляд на

экономические процессы обедняет понимание производящего способа хозяйства, поскольку игнорируется восстановление естественной природы. Социально-философский взгляд на экономические процессы позволяет «объемно» взглянуть на социально-техногенное развитие мира, обусловленное рыночно-ориентированной хозяйственной деятельностью глобализирующегося социума [9].

Современная рыночная экономика – это хозяйственная деятельность, основанная на использовании интегрированного потенциала науки, искусственных технологий и производства. Она соединяет различные потребности человека с технологическими возможностями, реализуемыми за счет развития техносферы и расходования ресурсов природы, что приводит к техногенности эволюции глобализирующегося социума и трансформации биосферы. Составляющие экономику техногенного общества (по сути, техногенную экономику) хозяйственные механизмы направлены на расширенное воспроизводство во многом искусственных, био-, нанотехнологических и других планетарных техногенных социоприродных (т.е. интегративных социотехноприродных) процессов. Среди этих хозяйственных механизмов необходимо отметить рыночную экономическую рациональность, деятельность транснациональных корпораций, производство искусственно синтезируемых материалов и веществ и др.) [9].

С развитием рыночной экономики в индустриально-техногенном обществе (XIX – первая половина XX вв.) углубляется разделение общественного труда, создается многоотраслевая структура промышленности и благоприятные условия для утверждения технологических взаимосвязей прежде всего между национальными предприятиями. Это приводит к трансформации естественных экосистем и распространению техногенных процессов в локальных масштабах. Недостаточное развитие производительных сил в аграрных социумах определяет особенности их внешнеторговых отношений – преимущественно природными ресурсами и агропродукцией, поэтому международное разделение труда складывается в форме межотраслевой специализации.

Рынок постепенно превращает глобализирующиеся техногенные и аграрные социумы в элементы более крупного экономического организма, поскольку в результате международного разделения труда между составляющими их разрозненными хозяйствами устанавливаются связи. В становящейся планетарной производственной цепи каждое звено подчиняется диктату рыночной рациональности и эффективности. Она объединяет совокупность мероприятий, которые направлены на постоянное сокращение затрат в процессе расширенного воспроизводства продукции и предоставления услуг.

При переходе к постиндустриально-техногенной стадии развития обществ (со второй половины XX в.) получение предпринимателями прибылей связывается с наращиванием производств искусственно синтезированных веществ и материалов, расширением рынков, вовлечением традиционных

социумов в индустриальное хозяйство с сопутствующими ему изменениями в природе. Усложняющиеся технологии в сочетании с необходимостью повышения экономической эффективности обуславливают перенос транснациональными корпорациями некоторых производств и объектов техносферы за пределы национальных хозяйств, что сопровождается углублением внутриотраслевого международного разделения труда. В ходе реализации процесса расширенного воспроизводства происходит глобализация объектов и элементов техносферы, трансформация природно-биологических веществ и распространение техногенных процессов на планете.

В начале XXI века идет активное преобразование природно-биологических систем, разработка и последующее распространение трансгенных живых организмов. В глобальных масштабах транснациональных корпораций (ТНК, как их главных разработчиков) переходят к коммерческому использованию био- и нанотехнологий, проникая в создание природно-биологической жизни. Глобализирующиеся техногенные социумы вовлекают в техногенное хозяйство и строительство техносферы другие общества, технологически зависимые от развитого мира и находящиеся на разных этапах техногенеза. Удаленные от «центра» капитализма страны вынуждены воспроизводить индустриально-техногенную модель развития, диктуемую глобальными «игроками» бизнеса, поскольку от этого зависит их социально-экономическое благополучие. Так создается глобальный техногенный хозяйственный организм.

Ситуация осложняется тем, что процессы глобализации производства синтетических химических веществ приводят к расширенному накоплению вредных веществ как в организмах людей, так и в природной среде. Искусственные вещества (ксенобиотики, супертоксиканты) через пищевые цепи постоянно включаются в биосферный биотический круговорот веществ, трансформируют, нарушают его замкнутость, получая повсеместное распространение. Эти качественно отличные от биосферы части техносферы интегрируются с естественными природными организмами и человеком, создавая промежуточные формы жизни между естественным и искусственным миром – технобиосферу, техногенного человека, трансгенные растения, клонированных животных, а в глобальном масштабе – технобиогеохимические круговороты веществ, энергии и информации. Все это свидетельствует о сопряжении процессов социальной, техносферной и биосферной эволюций и формировании единого вектора техногенной социоприродной эволюции жизни [1, 6].

Таким образом, развивающаяся рыночная экономика, внедряющая искусственные процессы в социум и биосферу, является основным способом динамичного изменения человечеством природы и возведения нового, искусственного мира на планете.

#### **Список литературы:**

1. Dergacheva Elena. Technocratic Globalization of Society and Biosphere (51: Philosophy of globalization) // XXIII World Congress of Philosophy. Philosophy



as Inquiry and Way of Life. Abstracts (Athens, 04-10 August, 2013). Athens, Greece: University of Athens, 2013. P.158-159.

2. Брянское отделение Российского философского общества, Брянская научно-философская школа социально-техногенного развития мира [Электронный ресурс]. URL: <http://sphil.iipo.tu-bryansk.ru> (дата обращения: 14.01.2014).

3. Демиденко Э.С., Дергачева Е.А. Техногенное развитие общества и трансформация биосферы: Монография. М.: Красанд, 2010. 288 с.

4. Демиденко Э.С., Дергачева Е.А., Попкова Н.В. Техногенное общество и земной мир / под ред. Э.С.Демиденко: Монография. Брянск: Изд-во БГТУ; М.: АНО «Всемирная информ-энциклопедия», 2007. 377 с.

5. Демиденко Э.С., Дергачева Е.А., Попкова Н.В. Философия социально-техногенного развития мира: статьи, понятия, термины: Научное издание. М.: Всемирная информ-энциклопедия; Брянск: Изд-во БГТУ, 2011. 388 с.

6. Дергачева Е.А. Современная социотехноприродная глобализация: на пути к техногенности эволюции жизни // Глобалистика-2013: матер. 3 Междунар. науч. конгр.; МГУ им. М.В.Ломоносова. М.: МАКС Пресс, 2013. С.72-74.

7. Дергачева Е.А. Социально-философский анализ глобализации // Современные исследования социальных проблем: электрон. журн. 2012. №1 (09); URL: <http://sisp.nkras.ru/issues/2012/1/dergachyova.pdf>.

8. Дергачева Е.А. Тенденции и перспективы социотехноприродной глобализации: Монография. М.: Либроком, 2009. 232 с.

9. Дергачева Е.А. Техногенная экономика – вектор искусственности процессов в социуме и биосфере // Современные исследования социальных проблем: электрон. журн. 2012. №4 (12); URL: <http://sisp.nkras.ru/e-gu/issues/2012/4/dergacheva.pdf>.

10. Дергачева Е.А. Техногенное общество и противоречивая природа его рациональности: Монография. Брянск: Изд-во БГТУ, 2005. 219 с.

11. Дергачева Е.А. Философия техногенного общества: Монография. М.: Ленанд, 2011. 216 с.

## **КОНЦЕПЦИЯ ЦЕЛЕОРИЕНТИРОВАННОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

*Довбня С.Б.*

*Национальная металлургическая академия Украины*

*г. Днепрпетровск, Украина*

Одной из наиболее важных и актуальных проблем современного менеджмента является поиск действенных методов мотивации персонала. Неизменная актуальность проблемы объясняется, в первую очередь, повышением значимости персонала как ведущего ресурса любого предприятия,

а также динамичным развитием работников, непрерывным повышением их квалификации и предъявляемых к ним требований, ростом уровня и расширением спектра потребностей, которые должны быть удовлетворены в процессе трудовой деятельности.

Проблема эффективной мотивации труда персонала постоянно находится в поле зрения теории и практики управления. Ей посвящены как фундаментальные работы зарубежных и отечественных авторов [1,2,3], так и актуальные публикации [4,5]. Однако в большинстве случаев системы мотивации ориентированы на достижение конечных текущих результатов деятельности предприятия. В современных высокодинамичных условиях функционирования предприятий, когда приоритетным является стратегическое планирование, такие подходы не стимулируют реализацию выбранной стратегии и достижение стратегических целей и нуждаются в актуализации. Целью настоящей статьи является дальнейшее развитие теории и формирование методических основ мотивации работников, адекватных современным требованиям и ориентированным на достижение целей развития предприятия.

Действенная система мотивации, с нашей точки зрения, должна отвечать определенным требованиям, к числу которых относятся:

целевая направленность – обязательность стимулирования успешного достижения целей предприятия и выполнения ключевых показателей;

обеспечение повышения кадрового потенциала предприятия – необходимость стимулирования роста профессионального мастерства и компетентности каждого работника и развитие всего трудового коллектива предприятия;

обеспечение развития предприятия – предполагает превышение темпов роста результативности труда над темпами роста вознаграждений;

справедливость – обеспечивается взаимосвязью размера выплачиваемого вознаграждения с результатами работы предприятия, подразделения и конкретного работника;

сбалансированность – предполагает рациональное соотношение различных видов вознаграждений в структуре системы мотивации;

оперативность – состоит в том, что период времени между достигнутыми результатами и выплатой соответствующих вознаграждений должен быть минимально возможным;

прозрачность – обеспечивается простотой и понятностью каждому работнику действующей системы мотивации;

гибкость – достигается корреляцией размера материального поощрения и достигнутых результатов в отдельном периоде.

Перечисленным условиям с нашей точки зрения в наибольшей степени соответствует «управление по целям» [2], предполагающее формулировку для каждого сотрудника конкретных целей на определенный период времени и выплату вознаграждения в зависимости от степени их достижения. Этот подход представляется весьма привлекательным за счет наиболее тесной увязки

системы мотивации с целями развития предприятия, то есть целеориентированной мотивации.

Предложенная нами система целеориентированной мотивации предполагает формирование ряда взаимосвязанных подсистем: 1) целеполагания, 2) мотивации и 3) контроля.

Первая подсистема включает: установление стратегических и тактических целей предприятия; формулировку целей подразделений с учетом специфики их деятельности, детализирующих цели предприятия и обеспечивающих их достижение; установление работникам предприятия индивидуальных целей (ключевых показателей), уровень достижения которых определяет размер заработной платы, включая базовую заработную плату, надбавки и премии.

Для обеспечения действенности стратегические цели и ключевые показатели должны отвечать следующим требованиям: конкретность и измеримость, т.е. возможность количественной оценки; достижимость при определенной напряженности; значимость для предприятия; соответствие профессиональной деятельности работника; срочность, т.е. установление срока достижения цели показателя.

При использовании целеориентированной мотивации каждому работнику должны быть установлены показатели и определен размер заработной платы, который выплачивается при их полном выполнении. Разрабатываемая систем показателей должна отвечать следующим условиям: работники подразделения должны иметь влияние на выполнение установленных им показателей; показатели должны быть установлены на таком уровне, чтобы стимулировать напряженную деятельность и быть достижимыми; размер выплачиваемого вознаграждения должен быть значимым; при превышении установленного уровня показателей должна выплачиваться премия; при невыполнении плановых показателей заработная плата должна быть скорректирована в сторону уменьшения.

При формировании системы мотивации особо значение имеет установление рациональной структуры оплаты труда, которая определяется, главным образом, соотношением постоянной (тарифный заработок, оклад) и переменной ее частей (надбавок, премий). Постоянная заработная плата является фиксированным элементом. Его размер определяется как внешними, так и внутренними факторами. К числу основных внешних факторов могут быть отнесены: состояние рынка труда и уровень оплаты в стране, регионе; действующая нормативно-законодательная база. Внутренними факторами являются: характер деятельности предприятия, его цели, финансовые возможности, политика руководства в области мотивации труда, а также характер самой работы.

Надбавка представляет собой дополнительную оплату временно выполняемого сложного и важного задания, оплату совмещения должностей или поощрение особо значимых работников, обладающих ключевыми компетенциями. Следовательно, эта составляющая не является обязательной

для каждого работника, более того она должна носить временный характер и устанавливаться при выполнении дополнительных заданий и только на этот период. В связи с этим надбавку можно классифицировать как условно-переменный (или условно-постоянный) элемент.

Третьим элементом оплаты труда является премия. Этот элемент является переменным, поощрительным и, следовательно, должен выплачиваться только в случае выполнения и перевыполнения индивидуальных показателей.

Подсистема «Контроль» включает два элемента. Первый из них - текущий контроль выполнения поставленных целей предприятия и его подразделений, а также оценочных показателей работниками, осуществляемый для справедливой фактической оплаты труда и повышения обоснованности планирования на последующие периоды. Вторым элементом является периодическая аттестация сотрудников, осуществляемая для: разработки стратегии управления трудовыми ресурсами; формирования программ развития персонала; планирования карьеры работников; актуализации системы мотивации труда; совершенствования стиля и методов управления.

При использовании управления по целям каждому работнику устанавливаются две группы целей (показателей): цели перспективного развития и ключевые показатели, связанные с выполнением должностных обязанностей. Особое значение установление целей перспективного развития имеет для высших менеджеров и ведущих специалистов. Важным условием действенности такого подхода является независимость устанавливаемых целей (показателей). Это исключает возможность двойного поощрения за достижение одного и того же результата, а также обеспечивает обоснованность использования линейной свертки показателей. Представляется целесообразным также установить значимость каждого из показателей. В процессе контроля по каждому показателю (цели) определяется уровень выполнения, выраженный в процентах. Рекомендуемая форма составления индивидуального плана работника на месяц имеет вид, представлена в табл 1.

Таблица 1

## Индивидуальный план работника

Цели, показатели	Значения цели, показателя		Значимость, доля ед.	Уровень выполнения, %	Уровень выполнения с учетом значимости
	план	факт			
Перспективные цели					
Цель 1	$\Pi_1^{пл}$	$\Pi_1^ф$	$\alpha_1$	$УП_1$	$\alpha_1 \times УП_1$
.....					
Цель n	$\Pi_n^{пл}$	$\Pi_n^ф$	$\alpha_n$	$УП_n$	$\alpha_n \times УП_n$
Ключевые показатели в соответствии с должностными обязанностями					
Должностная обязанность 1					
Показатель 1.1	$\Pi_{1.1}^{пл}$	$\Pi_{1.1}^ф$	$\alpha_{1.1}$	$УП_{1.1}$	$\alpha_{1.1} \times УП_{1.1}$

.....					
Показатель 1.m	$\Pi_{1.m}^{пл}$	$\Pi_{1.m}^{\phi}$	$\alpha_{1.m}$	$УП_{1.m}$	$\alpha_{1.m} \times УП_{1.m}$
.....					
Должностная обязанность k					
Показатель k.1	$\Pi_{k.1}^{пл}$	$\Pi_{k.1}^{\phi}$	$\alpha_{k.1}$	$УП_{k.1}$	$\alpha_{k.1} \times УП_{k.1}$
.....					
Показатель k.m	$\Pi_{k.m}^{пл}$	$\Pi_{k.m}^{\phi}$	$\alpha_{k.m}$	$УП_{k.m}$	$\alpha_{k.m} \times УП_{k.m}$

Общий уровень выполнения индивидуального плана будет рассчитываться по формуле:

$$УВП = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot УП_i \quad (1)$$

где УВП - уровень выполнения индивидуального плана, %

$\alpha_i$  - коэффициент значимости i-го показателя (цели), доли единицы

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1 \quad (2)$$

$УП_i$  - уровень выполнения i-ой цели (показателя).

Уровень выполнения i-ой цели (показателя) рассчитывается следующим образом:

$$УП_i = \frac{Ц_i^{\phi}}{Ц_i^{пл}} \quad (3)$$

где  $Ц_i^{пл}$ ,  $Ц_i^{\phi}$  – соответственно, плановое и фактическое значение i-ой цели (показателя).

При этом следует рассчитывать два вида показателя УПВ. В первом - уровни выполнения плана по каждому показателю (цели) принимаются в размере их фактических значений. Этот показатель может принимать значения меньше, равно или больше 100%. Во втором, «нормативном» показателе все уровни выполнения показателей ( $УП_i$ ), превышающие плановое значение принимаются равными 100%:

$$УП_i = \begin{cases} УП_i, & \text{если } УП_i \leq 100\% \\ 100\%, & \text{если } УП_i > 100\% \end{cases} \quad (4)$$

$$i = \overline{1, n}$$

Следовательно, значение показателя  $УВП_n$  также не может быть большим, чем 100%.

При использовании такого подхода обеспечивается четкая количественная оценка уровня выполнения индивидуального плана каждым работником. При этом могут быть сформулированы следующие выводы:

а) если показатель  $УВП \geq 100\%$ , а  $УВП_n = 100\%$ , индивидуальный план работника выполнен в полном объеме с превышением некоторых показателей. Оценка деятельности работника «отлично»;

б) если оба показателя равны 100% ( $УВП = 100\%$ ,  $УВП_n = 100\%$ ), индивидуальный план работника выполнен в полном объеме без превышения показателей. Оценка деятельности работника «хорошо»;

в) если показатель  $УВП \geq 100\%$ , а  $УВП_n < 100\%$ , индивидуальный план работника не выполнен в полном объеме: по части показателей имеется существенное превышение, а некоторые не достигли плановых значений. В зависимости от причин невыполнения, которые следует установить в результате анализа, деятельность работника может быть оценена как «хорошо» или «необходимо совершенствование»;

г) если оба показателя не достигли 100% ( $УВП < 100\%$ ,  $УВП_n < 100\%$ ), индивидуальный план работника не выполнен в полном объеме. Оценка деятельности работника «не удовлетворительно».

В том случае, если имеет место выполнение плана с превышением показателей (случай а) или невыполнение плана (случай г), возможна дополнительная градация оценки деятельности работника в зависимости от уровня перевыполнения (невыполнения). Например, невыполнение на 5% - удовлетворительно, на 10% - неудовлетворительно, на 20% - очень плохо, более чем на 20% - недопустимо.

Предложенная целеориентированная система оплаты труда предполагает корректировку переменной части заработной платы – премий и надбавок в зависимости от уровня выполнения показателей, которая может осуществляться следующим образом:

1) для случаев а) и б)

$$ЗП_{\phi} = ЗП_{п} \times УВП \quad (5)$$

2) для случая в) в зависимости от причин невыполнения показателей

$$ЗП_{\phi} = ЗП_{п} \times УВП_n \quad (6)$$

или

$$ЗП_{\phi} = ЗП_{п} \quad (7)$$

3) для случая г)

$$ЗП_{\phi} = ЗП_{п} \times УВП_n \quad (8)$$

где  $ЗП_{\phi}$  – фактическая переменная заработная плата работника;

$ЗП_{п}$  – плановая переменная заработная плата работника;

$УВП$ ,  $УВП_n$  – соответственно «фактический» и «нормативный» уровень выполнения индивидуального плана.

В первом случае переменная часть заработной платы повышается пропорционально уровню перевыполнения установленных (целей) показателей. Во втором случае она остается на плановом уровне. В третьем случае имеет место снижение переменной части заработной платы, пропорциональное степени не выполнения установленных ключевых показателей или не достижения целей.

Несмотря на определенную трудоемкость разработки и внедрения такой системы ее применение позволит обеспечить непрерывное развитие

предприятия за счет повышения эффективности управления персоналом, тесную взаимосвязь оплаты труда каждого работника с выполнением индивидуальных показателей, соответствующих специфике его деятельности.

Следует отметить, что использование такого подхода требует серьезной методической подготовки, в первую очередь в области целеполагания. Вопросом первостепенной важности является построение иерархической системы целевых показателей – «дерева целей» начиная от формулировки генеральной цели предприятия и последовательной декомпозиции ее по уровням управления. Еще одним важным вопросом является методическая проработка и практическая постановка системы контроля результатов деятельности предприятия в целом, подразделений и отдельных работников, обеспечивающая оперативный и достоверный учет и объективный расчет заработной платы.

#### **Список литературы:**

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори // Пер. с англ.– М.: Дело, 1992.– 702 с.
2. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. Я.А. Леймана. – М.: Прогресс, 1998.- 320 с.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот // – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Мицкевич А. Сбалансированная система мотивации / А. Мицкевич // Экономические стратегии. – 2005.- №8. – С.90-95.
5. Гольда А.В. Формування системи мотивації та стимулювання трудової діяльності з орієнтацією на кінцевий результат / А.В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006.- № 9.- С.158- 162.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ**

*Дриго М.Ф.*

*Брянский филиал Российского экономического университета им.*

*Г.В.Плеханова*

*г. Брянск, Россия*

В последние годы масштабная и впечатляющая работа практически по всем аспектам бюджетных реформ была проделана международными организациями, заинтересованными в ответственном и эффективном управлении общественными финансами (или по их заказу) — МВФ, Всемирным банком и ОЭСР, а также на региональном уровне, например Азиатским банком развития (АзБР). Европейский союз (ЕС) ввел ряд конкретных правил в отношении бюджетно-налоговой ответственности в рамках Пакта о стабильности и экономическом росте и введения евро в качестве единой валюты для некоторых своих членов. Принятые им правила («*acquis communautaire*») в области финансового контроля также имеют

обязательное действие для членов ЕС. В Содружестве наций достигнуто соглашение о правилах проведения реформы в области управления общественными финансами. Страны-доноры разработали руководства для применения их на национальном уровне и предназначенные для использования при оказании технического содействия или предоставления бюджетной поддержки странам с переходной или развивающейся экономикой. Во многих странах также введены обязательные и добровольные стандарты и принципы ответственного и эффективного управления общественными финансами для центральных и субнациональных уровней власти. В Лимской декларации (1977) установлены международно-признанные принципы аудита. Кроме того, в рамках мониторинга, проводимого международными организациями, и установления кредитных рейтингов частными рейтинговыми агентствами отслеживаются действия отдельных стран в сфере управления общественными финансами.

Не претендуя на исчерпывающее описание всех методических и информационных источников в сфере управления общественными финансами, их в целом можно разделить на следующие виды:

1) обязательные для исполнения нормативные требования (финансовые нормы и правила ответственного и эффективного управления, закрепленные в национальном законодательстве многих стран, Договоре Европейского союза и пактах внутренней стабильности европейских стран);

2) международные Кодексы лучшей (надлежащей) практики (содержат общие принципы различных аспектов ответственного и эффективного управления общественными финансами);

3) международные рекомендации по надлежащей практике ответственного и эффективного управления общественными финансами (детализируют положения кодексов и содержат рекомендации по отдельным компонентам системы управления общественными финансами);

4) национальные кодексы и руководства по надлежащей практике управления общественными финансами (содержат адаптированные к национальным условиям общие принципы управления, а также рекомендации по отдельным компонентам национальной системы управления общественными финансами);

5) инструменты мониторинга и оценки (системы показателей, форматы отчетов и методики оценки, используемые МВФ и МБРР для оценки качества управления общественными финансами в отдельных странах);

6) совместное использование информации (представленных на сайтах ОЭСР и МБРР регулярно обновляемых комплексных анализов бюджетной практики и процедур более 60 стран мира).

В таблице 1 представлены наиболее значимые в настоящее время методические и информационные источники, которые более подробно рассматриваются ниже. Важно отметить, что несмотря на обширный набор хорошо обоснованных и имеющих практическую ценность материалов в них в целом отсутствуют общность подхода, необходимая консолидация и



авторитетность, которые бы сделали их более ясными и понятными и повысили значимость их внедрения. Во многих документах внимание уделяется главным образом обеспечению «прозрачности» в бюджетно-налоговой сфере как фактора эффективного и ответственного управления общественными финансами. При этом в кодексах разных международных организаций имеются расхождения в толковании отдельных принципов «прозрачности». Два других аспекта (устойчивость общественных финансов и эффективность бюджетно-налоговой политики), как правило, детально не раскрываются, за исключением общих вопросов аудита, рассматриваемых в Лимской декларации.

В результате многие аспекты практики управления общественными финансами не получили отражения в официально согласованных международных кодексах. Эти пробелы включают в себя такие имеющие важнейшее значение вопросы, как целесообразность наличия фискальных правил (бюджетных ограничений) ответственного управления бюджетными расходами и обязательствами, а также среднесрочного (многолетнего) бюджетного планирования. Кроме того, существующие системы мониторинга и оценки ставят перед собой различные задачи и в целом не дают ясного понимания сильных и слабых сторон управления общественными финансами.

В условиях глобализации бюджетных реформ и усилившей экономической и финансовой взаимозависимости международного сообщества все более настоятельным является создание и развитие общей системы принципов, рекомендаций, мониторинга и оценки результатов бюджетных реформ. Это имело бы значительный положительный эффект, прежде всего для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые испытывают определенные трудности в реализации уже принятых документов по лучшей практике.

Таблица 1

Методические и информационные источники по управлению общественными финансами

№	Источники	Комментарий
<b>1. Нормы и правила</b>		
1.	Процедура Европейского союза в отношении чрезмерного дефицита, включая нормы, утвержденные статьями 9 и 104 Договора Европейского союза и уточненные Положением Совета ЕС № 1055/2005 от 27.06.2005 г.	Международные нормы касаются финансовой ответственности. Приняты странами — членами ЕС в качестве обязательных.

№	Источники	Комментарий
2.	Правила финансового контроля ЕС в отношении присоединившихся стран.	Международные нормы, устанавливающие формальные обязательства в отношении финансовой ответственности и надлежащего управления общественными финансами, касаются не только использования бюджетных средств ЕС, но и национальных бюджетов.
3.	Национальное законодательство многих стран в части норм, устанавливающих принципы и правила ответственного и эффективного управления общественными финансами.	Фискальные правила обеспечивают бюджетно-налоговую стабильность часто в рамках экономического цикла на основе многолетнего прогнозирования показателей бюджета. При этом могут использоваться различные критерии: общее сальдо бюджета, соотношение дефицита и ВВП, соотношение текущих доходов и расходов, соотношение между размером платежей по обслуживанию долга и величиной расходов, соотношение между величиной долга и ВВП, объемом доходов и ВВП.
<b>2. Международные Кодексы лучшей (надлежащей) практики</b>		
4.	Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ (пересмотренный 28 февраля 2001 г.).	Содержит четыре основных принципа по обеспечению прозрачности: 1) четкость роли функций органов власти; 2) информирование общественности; 3) открытость подготовки, исполнения бюджета и бюджетной отчетности; 4) гарантии достоверности. Является одним из принятых на международном уровне стандартов, мониторинг которых осуществляет Форум по финансовой стабильности.
5.	Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР (обновлена в 2001 г.).	Содержит основные принципы лучшей практики представления бюджетной информации в законодательные органы власти и СМИ. Документ формально одобрен странами — членами ОЭСР.

№	Источники	Комментарий
6.	Лимская декларация о руководящих принципах аудита.	Принята членами Международной организации высших органов финансового аудита (1977), содержит изложение согласованных принципов в отношении проведения независимого аудита общественных финансов, а также соответствующих методов работы.
<i>3. Международные рекомендации по надлежащей практике ответственного и эффективного управления общественными финансами</i>		
7.	Руководство МВФ по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (23 марта 2003 г.).	Детализирует и объясняет принципы, изложенные в Кодексе надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере.
8.	Руководство по статистике государственных финансов (МВФ, 2001).	Содержит концепции, определения, классификации и правила учета, обеспечивающие комплексную основу для анализа, планирования и определения экономической политики.
9.	Рекомендации по управлению государственным долгом (МБРР, 2001).	Рассматривает основные вопросы управления государственным долгом, в том числе цели, организационно-правовые основы, стратегию управления долгом, систему управления рисками.
10.	Управление государственными расходами: Справочник для стран с переходной экономикой (Р. Аллен и Д. Томмаси. ОЭСР, 2001).	Содержит подробные рекомендации для стран с переходной экономикой по применению современных методов управления общественными финансами, начиная с подготовки и исполнения бюджета и заканчивая стадиями контроля и аудита.
<i>4. Национальные кодексы и руководства по надлежащей практике управления общественными финансами (примеры)</i>		

№	Источники	Комментарий
11.	«Рекомендуемые практики для штатов и местных администраций» Ассоциации государственных финансистов (АГФ) США.	Издаются ежегодно с 1993 г., пропагандируют современные методы бухгалтерского учета, аудита и финансовой отчетности, а также методы управления ликвидностью и долгом.
12.	«Кодекс практики по учету оценки эффективности» Специализированного института общественных финансов и бухгалтерского учета (Великобритания).	Применяется в целях учета всех затрат местных администраций, участвующих в программе оценки эффективности в Великобритании.
13.	Кодекс лучшей практики в сфере управления региональными финансами (для субъектов Российской Федерации), разработанный «Standard & Poor's» (2003).	Содержат общие принципы и добровольно принимаемые стандарты управления общественными финансами, базирующиеся на передовом российском и зарубежном опыте и превышающие по своим требованиям нормы действующего законодательства.
14.	Кодекс лучшей практики в сфере управления муниципальными финансами (для городов и районов), разработанный «Standard & Poor's»	
<b>5. Инструменты мониторинга и оценки</b>		
16.	Доклады о соблюдении стандартов и кодексов (ДССК), разработаны МВФ и Всемирным банком.	Используются для оценки как отдельно выбранных стран, так и различных стандартов и кодексов, соблюдение которых подлежит анализу.
17.	Система ОЭСР PUMA.	Системы предусматривают проведение оценки эффективности управления общественными финансами, проводимой представителями высших финансовых органов стран-партнеров и доноров.
18.	Система ОЭСР/ЕС SIGMA.	
<b>6. Совместное использование информации</b>		

№	Источники	Комментарий
19	ОЭСР/МБРР: Обзор бюджетной практики и процедур (2003).	Содержится комплексный анализ бюджетной практики и процедур в странах ОЭСР, в странах с развивающейся и переходной экономикой, а также анализ институциональных проблем и межбюджетных отношений, особое внимание уделяется вопросам управления по результатам.

Таким образом, в последние годы многими странами были приложены значительные усилия по модернизации методов управления общественными финансами. Методологической основой этих преобразований стали кодексы и руководства по лучшей практике управления региональными и местными финансами, разработанные международными и национальными организациями. Кодексы лучшей практики в сфере управления региональными финансами фокусируются на рассмотрении общих принципов эффективного управления общественными финансами и предлагают видение модели ответственного финансового управления. Они не носят обязательного характера, однако многие из них используются в качестве базовых методических подходов и процедур. В результате накопленного практического опыта к настоящему времени сформулированы многие ставшие общепризнанными принципы, стандарты и критерии, которые представляют собой надежную основу для дальнейшего прогресса в сфере управления общественными финансами.

#### **Список литературы:**

1. OECD Best Practices for budget transparency. OECD, 2001 ([www.oecd.org/dataoecd/33/13/1905258.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/33/13/1905258.pdf)).
2. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts, 2011 ([http://intosai.connexchoosing.net/en/portal/documents/intosai/general/lima\\_declaration/index.php?article\\_pos=1](http://intosai.connexchoosing.net/en/portal/documents/intosai/general/lima_declaration/index.php?article_pos=1)).
3. Barry H. Potter and Jack Diamond. Guidelines for Public Expenditure Management. IMF, 1999 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/expend/index.htm>).

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС - СТРУКТУР**

*Дружинина Ю.А.*

*Украинская инженерно – педагогическая академия*

*г. Харьков, Украина*

Структурные преобразования в экономике привели к поиску новых форм и механизмов развития хозяйствующих субъектов. Их финансово-экономическое состояние зависит от многих факторов и, прежде всего, от

эффективного использования, имеющегося у них потенциала. По мере эволюционного развития научно-технического прогресса состав последнего расширился за счет включения инвестиционных, инновационных, информационных и других ресурсов. В системе стратегического управления потенциалом наряду с технической модернизацией производства видное место занимают организационно-экономические новации. К их числу относятся различные формы и механизмы интеграционных процессов, развитие которых связано с появлением крупных интегрированных формирований, объединяющих потенциал многих организационных структур. Движущей силой интеграционных процессов является усложнение экономических связей в развитии определенной системы, процессы кооперации, концентрации и специализации производства, распределения, обмена и потребления. Финансовый капитал в рамках интегрированной бизнес - структуры приобретает новые свойства, которые определяются законами синергии при этом эффект синергии касается всех сторон деятельности интегрированного формирования, начиная с обеспеченности различного рода ресурсами и заканчивая финансовыми результатами. В результате синергетического эффекта от объединения предприятий увеличивается потенциал интегрированной структуры бизнеса по сравнению с потенциалом отдельного ее члена.

Процесс формирования потенциала должен основываться на точном определении базовой категории "потенциал". Потенциал в «Большом толковом словаре украинского языка» рассматривается, как: «совокупность всех имеющихся средств, возможностей, производительных сил, которые могут быть использованы в определенной сфере, отрасли, области; запас чего-либо, резерв; скрытые способности, силы деятельности которые могут проявляться в определенных условия». В «Энциклопедии бизнесмена, экономиста, менеджера» потенциал определяется, как: «имеющиеся возможности, ресурсы, запасы, средства, которые могут быть использованы для достижения, осуществления чего либо». Вышеприведенные характеристики потенциала являются несколько противоречивыми, и не отражают всей сущности данного определения, по отношению к потенциалу интегрированной бизнес – структуры. Поэтому потенциал интегрированного формирования необходимо рассматривать, как интегральный показатель. Основными составляющими, которого являются: технический, технологический, пространственно – организационный, кадровый, финансовый, информационный, коммуникационный, организационно – управленческий, организационно – хозяйственный и организационно – деловой потенциалы.

Технический, технологический и пространственно – организационный потенциалы образуют его материальную составляющую - производственный потенциал. Производственный потенциал вместе с кадровым, финансовым, информационным, коммуникационным и организационно – управленческим образуют ресурсный потенциал. А ресурсный потенциал в совокупности с организационно – хозяйственным и организационно – деловым уже являются интегральным потенциалом.

Мощные интегрированные бизнес - структуры обладают конкурентными преимуществами, поскольку объединяют и используют возможности различных структур в замкнутом цикле. Поэтому процесс формирования интегрального потенциала отражает особенности организационно - производственной структуры и механизм функционирования интегрированного формирования в целом.

Концептуальные положения развития интеграции предусматривают создание организационно-экономические условий для более рационального использования потенциала всех его участников. Практика показывает, что эффективность производства оказывается выше в формированиях, где после объединения сохраняется целостность предприятий, не разрушаются производственная и социальная инфраструктура, а деятельность новых институтов базируется на принципах кооперации и интеграции.

Рассматривая структуру потенциала интегрированной бизнес – структуры, необходимо учитывать все стороны ее хозяйственной деятельности:

- функциональная деятельность - тип организационной структуры и масштаб;
- ресурсная - вид производства (имеющиеся основные средства, материалы, технологии, трудовые ресурсы, стиль руководства);
- организационная - структура управления (стратегический менеджмент, маркетинг, планирование, организация регулирования, контроль).

Управление интегральным потенциалом интегрированной бизнес – структуры - это деятельность на системной основе по управлению факторами внутренней и внешней среды и всеми составляющими потенциала с целью реализации перспективных направлений его развития и использования.

Методологический принцип управления интегральным потенциалом заключается в том, что управление рассматривается как объект системного подхода к его разработке и системного анализа его содержания, то есть структурных, временных, количественных и качественных характеристик. Такой подход обеспечивает максимальное соответствие выбранной стратегии интегрированного формирования его конечным целям производства и условиям реализации.

Управление интегральным потенциалом интегрированной бизнес – структуры предусматривает выработку и реализацию управленческих решений и включает следующие этапы:

- получение объективной информации о количественных и качественных параметрах имеющегося потенциала и о внешней среде;
- разработку общей концепции и основных направлений формирования, перспективы развития и использования потенциала;
- определение миссии развития и эффективности использования интегрированного потенциала;
- назначение, роль, смысл развития и эффективности его использования;
- определение основной цели стратегического управления;

- анализ среды с точки зрения ее влияния на выполнение миссии, достижение основной цели; - прогноз развития ситуации;
- разработка стратегии; разработка плана реализации стратегии;
- разработка механизмов реализации стратегии;
- поэтапная реализация стратегии, включая текущую оценку эффективности промежуточных результатов реализации и при необходимости корректировку управленческих решений;
- оценка эффективности конечных результатов реализации стратегии.

Обеспечить максимальную эффективность использования всех имеющихся ресурсов можно лишь при их сбалансированности. Вопросы формирования интегрального потенциала и определение оптимальных ресурсных пропорции при достижении внутренних целей интегрированной бизнес - структуры входят в компетенцию задач стратегического менеджмента. Поэтому очень важной проблемой становится выработка стратегии устойчивого и эффективного развития интегрированного формирования. Стратегия формирования интегрального потенциала должна предусматривать следующие направления:

- оснащение товаропроизводителей ресурсосберегающей техникой нового типа, позволяющей существенно экономить трудовые, материально-технические и другие виды ресурсов;
- повышение производительности труда; обеспечение реализации автоматизированного управления технологическими процессами на современной основе.

Для разработки стратегии развития интегрального потенциала интегрированной бизнес - структуры первостепенное значение имеет определение главной цели развития - это достижение такого состояния структуры, количественных и качественных характеристик потенциала, на достижение которых и должна быть ориентирована стратегия. В соответствии с ней формируется не только стратегия, но и тактика использования интегрального потенциала разрабатывается прогноз и планы действия, оцениваются результаты реализации принимаемых решений.

Таким образом, интегральный потенциал интегрированной бизнес – структуры отражает способность координировать процессы создания, реализации, совершенствования и развития конкурентного преимущества и выступает как фактор усиления конкурентоспособности.



## РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

*Дугина Т.А.*

*ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный аграрный университет*

*г. Волгоград, Россия*

Осмыслить всю сложность земельных отношений, сложившихся в России, попытаться найти решение современных земельных проблем, невозможно без обращения к историческому опыту.

Следует подчеркнуть, что в отличие от скоропалительных современных новаций крестьянская реформа 1861 г. готовилась годами. Губернские комитеты готовили проекты реформы, они поступали в Главный комитет, в котором 17 февраля 1859 г. были созданы редакционные комиссии (до провозглашения царского манифеста об освобождении крестьян оставалось еще 3 года.). Были выработаны особые положения для великороссийских губерний, малороссийских (юго-западных) и западных губерний. Великороссийские губернии были разделены на три полосы: черноземную с пятью высшими категориями наделов от 3 до 4,5 дес. ( 1 дес.=1,09 га); нечерноземную с семью высшими категориями наделов от 3,5 до 8 дес. и степную с четырьмя высшими категориями наделов от 6,5 до 12 дес. Для фактического введения в действие "Положения 19 февраля 1861 г." был установлен двухлетний "переходный период". Земля наделялась крестьянам не в собственность, а в "бессрочное пользование" за установлением повинности, размер которых через определенное число лет мог изменяться. Эти повинности состояли или в определенном числе дней обработки на помещичьих землях (в барщинных имениях), или в определенном денежном оброке (в оброчных имениях). Крестьяне, получившие землю и обязанные за пользование ею выполнять определенные повинности, получили название "временнообязанных". Определение размеров земельного надела, его фактический отвод, соглашение о выкупе земли должны были завершиться за два года "переходного" периода. Следует отметить особую тщательность проработки всех положений реформы 1861 г.

В последние годы многие авторы проводят аналогии между современными земельными преобразованиями и столыпинской аграрной реформой. Обе эти реформы решали проблему перехода к частной собственности на землю: столыпинская реформа – от общинного землевладения, современная – от государственной собственности и коллективного землепользования.

Социально-экономические преобразования 1990-х годов были основаны на идее приватизации основных средств производства, в том числе и земли. Можно утверждать, что изначально не была учтена специфика земли как особого объекта собственности, приватизация которого требует длительного времени на межевание, установление границ, а не просто решения технических

и юридических вопросов. Пожалуй, в этой связи уместно напомнить суждения главы Временного правительства А.Ф. Керенского, который, оценивая аграрные преобразования своего периода, подчеркивал: «Грандиозная земельная реформа, небывалая еще в истории человечества и подлежащая осуществлению на всем гигантском просторе Российского государства, не могла быть осуществлена не только в шесть месяцев, но и в шесть лет. Всякая поспешность, всякое нервничанье под давлением разожженных демагогией appetитов привели бы лишь к такому земельному хаосу, в котором потом десятки лет нельзя было бы разобраться» [2, с. 26]. С тех пор прошли десятилетия, а наши реформаторы все еще торопятся обогнать время.

Историки отмечают, что работы по землеустройству при проведении столыпинской реформы оплачивало государство. На землеустройство было израсходовано 134,5 млн руб., на переселение – 162 млн руб., на агрономическую помощь земства отдали более 66 млн руб., правительственные ссуды крестьянам составили почти 33 млн руб. В современной России лишь спустя почти два десятилетия с начала реформирования земельных отношений чиновники задумались о компенсации государством части затрат на выполнение землеустроительных работ. Причем, если при проведении столыпинской реформы эти работы выполнялись в полном объеме за счет бюджетных средств, то сегодня речь идет о возмещении лишь половины затрат.

Следует отметить особую роль земельных банков в реализации основных положений реформ – крестьянской 1861 г. и столыпинской. Дворянский земельный банк, созданный в 1885 г., принимал землю в залог и покупал ее у дворян, а через Крестьянский поземельный банк эта земля распродавалась крестьянам. В больших объемах осуществлялось ипотечное кредитование. В 1867 г. задолженность частного землевладения составляла 100 млн руб., а в 1905 г. – 2201,7 млн руб. Покупка земель крестьянами через Крестьянский поземельный банк увеличила крестьянское землевладение к 1905 г. на 24,6 млн дес., или на 18%. К 1905 г. у крестьян Европейской части России на крестьянский двор приходилось в среднем по 11,1 дес. наделной земли. В 1906-1916 гг. через Крестьянский поземельный банк помещиками было предложено к продаже 15,4 млн дес., кроме того, 2 млн дес. удельных и казенных земель.

В 1883-1906 гг. земельный фонд Крестьянского поземельного банка составлял 8,2 млн дес. За 1907-1917 гг. банком было куплено для перепродажи 9,6 млн дес., кроме того при его посредничестве было продано 5,8 млн дес. Деятельность Крестьянского поземельного банка являлась важным фактором перераспределения земельной собственности: помещичье землевладение к 1917 г. сократилось почти вдвое по сравнению с началом 1860-х годов. Через Крестьянский поземельный банк за 1908-1915 гг. до 1,2 млн крестьянских дворов продали принадлежавшие им 3,9 млн дес. наделной земли на сумму 445 млн руб.

Банки занимались землеустройством продаваемых земель в виде хуторов и отрубов, сдавали землю в аренду, предоставляли ссуды на покупку земли

сельским обществам, товариществам, отдельным домохозяевам, позже – крестьянам. Можно сделать вывод, что ипотечные банки в истории России сыграли важную роль, активизируя оборот земли, формируя новые земельные отношения. Они являлись важнейшим институтом в сложной системе трансформации землевладения и землепользования. В современной системе земельных отношений банки за весь период реформирования не смогли оказать заметного влияния на формирование земельного рынка, исторический опыт отечественной ипотечной деятельности остался невостребованным.

Отметим, что столыпинскую и современную аграрные реформы внешне роднит единство поставленной цели: Столыпин делал ставку на «сильных», а нынешние чиновники – на «эффективных» собственников. Но, если столыпинская земельная реформа была направлена против сдерживающих экономическое развитие крестьянских общин, то современная земельная – основные усилия направила против в большинстве своем успешно работавших крупных агропредприятий, которые вели сельскохозяйственное производство на индустриальной основе.

Для столыпинских преобразований созрели объективные причины, к концу XIX века крестьянская община сдерживала темпы экономического развития сельского хозяйства России. Она не давала свободного выхода крестьян из общины, диктовала условия для ведения сельскохозяйственного производства и, что особенно важно, не обеспечивала постоянного землепользования. Сразу после опубликования именного высочайшего Указа от 9 ноября 1906 г. "Об изменении и дополнении некоторых постановлений о крестьянском земледелии" он подвергся резкой критике противников реформы, которые боялись разрушения, уничтожения общины. Но ведь и цели такой - уничтожить общину - П.А. Столыпин не ставил. Реформа предложила свободный выход из общины "... в тех местностях России, где общины как принудительный союз ставят преграду для его самостоятельности...". В своем выступлении в Государственной думе он утверждал, что "закон ... не ломает общины в тех местах, где .. существуют другие условия, которые делают общину лучшим способом использования земли". Сущность реформы - в поощрении личной инициативы и утверждение личной земельной собственности взамен семейной, которая господствовала в крестьянских общинах. Семейные принципы общинного землепользования заменялись личным наследственным правом частной собственности на землю.

Для реформирования в конце XX века отсутствовали объективные предпосылки. Формирование фондов перераспределения земли для развития крестьянского хозяйства из земель колхозов и совхозов на первом этапе современной реформы нарушило стабильность аграрного производства, сложившуюся структуру посевных площадей, освоенные севообороты. Но еще большим потрясением для сельского хозяйства явился второй этап реформы, когда оставшиеся у сельскохозяйственных предприятий земли были поделены по средней районной норме и переданы в собственность работникам предприятий. Ставка делалась на формирование единоличного крестьянского

хозяйства, для развития которого практически отсутствовали необходимые экономические и социальные условия (табл. 1).

Таблица 1

**Мотивы и последствия двух аграрных реформ\***

Конец XIX века	Конец XX века
<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕРЕВНИ</b>	
Крестьянское перенаселение и малоземелье.	Проблема избыточности рабочих рук, как и обеспеченности земель для деревни, как общая, не стоит.
Дефицит рабочих рук в промышленности. Отсутствие возможности решить этот вопрос за счет городов из-за малочисленности их населения (12% населения России)	Промышленность способна удовлетворить свои потребности в ресурсах труда за счет воспроизводства населения в городах (74% населения России)
Низкие урожаи и продуктивность скота, отсутствие возможности получать достаточные доходы для расширенного воспроизводства за счет товаров промышленности	Показатели урожаев и продуктивности скота отвечают решению продовольственного вопроса
Крестьянские волнения, принимающие в 1905 г. массовый характер	Массовых и локальных экономических протестных выступлений в деревне нет.
Сужение внутреннего рынка из-за низкой платежной способности крестьян, затруднения со сбытом промышленной продукции, а значит, и расширением производства	Платежеспособный потребитель (государственное финансирование), товароемкий внутренний рынок
<b>МЕХАНИЗМ РЕФОРМИРОВАНИЯ</b>	
Право выхода из общины для перенаселения или ведения дворового хозяйства на земле, выведенной из состава общинных площадей	Отрезка земли колхозов и совхозов для перераспределения ее для организации крестьянских хозяйств и расширения личных подворий
Переселение, освоение новых земель	Раздел и приватизация колхозных и совхозных (государственных) земель
Сохранение земли переселяющихся в общине, что улучшало земельное обеспечение остававшихся	Выделение для уходящего земельного участка из землепользования сельхозпредприятий, отсюда неустойчивость размера площадей, используемых коллективом.

<b>УРОКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ</b>
-----------------------------

- |  |
|--|
| 1. Основательность и публичность подготовки реформы, обоснование и широкое обсуждение ее концепции, тщательная разработка комплексных взаимосвязанных конкретных направлений осуществления.  |
| 2. Последовательность проведения реформы в рамках определенного переходного периода, исключение поспешности, шоковых мер.  |
| 3. Целенаправленное государственное регулирование процессов реформирования земельных и всей системы аграрных отношений, целевая господдержка конкретных мероприятий в рамках правового и соответствующего экономического механизма, взвешенной ценовой, кредитно-финансовой, налоговой политики. |

\*Составлено автором по [1, 3]

При современном реформировании не было создано прочной социальной базы, российская модель рыночных преобразований не сумела аккумулировать и эффективно использовать созидательный потенциал российского крестьянства. Процесс выделения земельных долей с современных позиций видится как политическая компания, не обоснованная ни с экономической стороны, ни с социальной, причем мнение сельских тружеников не учитывалось. Поэтому современная реформа проходит с такими трудностями, в сельском хозяйстве дестабилизирована сложившаяся система, уменьшилось количество земельных ресурсов в пределах сельскохозяйственных предприятий, что сказывается на экономических показателях сельскохозяйственного производства в целом.

Изучение исторического ракурса земельных преобразований позволяет заключить, что на результаты земельного реформирования в различные исторические периоды влияла своевременность, глубокая проработка положений реформы и социальная поддержка всех слоев населения. При современном реформировании не были взяты во внимание подходы и решения, учет которых в процессе рыночных преобразований в сельском хозяйстве, начатых с 1991 г., позволил бы избежать огромных неоправданных издержек реформирования, очевидных разрушительных последствий этих преобразований.

**Список литературы:**

1. Буздалов И.Н. Крестьянская реформа 1861 года: взгляд сквозь призму уроков истории на современные аграрные преобразования в России/ И.Н. Буздалов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий .- 2011.- № 1.- С.15-19, № 2.-С. 6 -10.
2. Нечаев, В.И. Земельные реформы: история и современность/ В.И. Нечаев, Г.Н. Барсукова, Н.П. Кравченко, К.А. Юрченко // Экономика сельского хозяйства России.- 2011. - №5. – С.24-36.

3. Панкова, К.И. Две земельные реформы – два результата/К.И. Панкова// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2008.- № 9. - С. 14-18.

4. Совершенствование арендных отношений в сельскохозяйственном землепользовании: монография/ Р.С. Шепитько, Т.А. Дугина.- Волгоград: ФГОУ ВПО Волгоградская ГСХА, 2011.- 116 с.

## **РИСКИ ИННОВАЦИОННОГО СЦЕНАРИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

*Евлаш А. И.*

*Белорусский государственный технологический университет*

*г. Минск, Республика Беларусь*

Инновационное развитие промышленности строительных материалов на современном этапе является наиболее актуальной и масштабной проблемой. Функциональная и экономическая неэффективность большей части промышленных предприятий отрасли, их недостаточная восприимчивость к техническим и социально-управленческим инновациям существенно замедляет развитие строительного комплекса в целом, снижает конкурентоспособность отрасли на внутреннем и внешних рынках.

Основная системная проблема большинства предприятий отрасли в настоящее время может быть охарактеризована как их структурно-функциональная несбалансированность, что проявляется по следующим главным направлениям:

– финансово-экономическое состояние многих предприятий отрасли не соответствует их положению на рынке строительных материалов. Предприятия, продукция которых пользуется стабильным потребительским и функциональным спросом, имеют недостаточный уровень ликвидности;

– диспропорция между интенсивностью производственных и воспроизводственных процессов. Низкая инвестиционная привлекательность «тормозит» процессы восстановления и обновления активной части основных фондов, модернизации технологии производства, повышения уровня квалификации персонала.

При значительном интеллектуальном и производственном потенциале недостаток инновационно-структурных преобразований в экономике промышленности строительных материалов снижает ее конкурентоспособность и ставит перспективы ее роста в тесную зависимость от тенденций развития аналогичных отраслей в зарубежных экономически развитых странах. С учетом существующих финансовых трудностей в экономике отрасли и низкой инвестиционной активности ее организаций становится очевидным, что улучшение социально-экономического состояния промышленности строительных материалов возможно, главным образом, за счет реализации инновационного сценария ее развития.

Основными факторами, существенно затрудняющими успешную реализацию такого сценария развития отрасли, при нынешнем состоянии экономики, по нашему мнению являются:

- неэффективное государственное управление инвестиционно-инновационными процессами в отрасли;
- низкий удельный вес инновационных решений, как в части производства продукции, так и в части внедрения новых технологий;
- низкая инновационная активность большей части предприятий отрасли;
- недостаток государственной финансовой поддержки инновационных исследований и нечеткая диверсификация финансирования инвестиционно-инновационных проектов;
- несовершенство и неопределенность законодательной и нормативно-правовой базы.

Наличие указанных факторов лишь усиливает и без того высокие инновационные риски, которые связаны с неопределенностью в инновационной сфере. Таким образом, в нашем случае под риском будем понимать вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации существующей неопределенности различных условий осуществления его производственной или около производственной деятельности.

Стоит отметить, что различные типы неопределенностей существенно различаются своим влиянием на характер, оценку и последствия принимаемых производственных решений. С ростом инновационной активности предприятия растет и фундаментальная неопределенность использования инноваций как ресурса. Чем выше порог новизны изделия или технологии, тем сложнее становится предвидеть конечные результаты конкретной инновации. Практически невозможно планировать возникновение ранее непредусмотренных работ, которые могут потребовать значительных ресурсов для их выполнения.

Без нарушения общности для упрощения дальнейшего рассмотрения среди всего разнообразия рисков целесообразно сконцентрировать внимание на наиболее функционально зависимых рисках и на конкретном их влиянии на конечный результат инновационного проекта. Традиционно все виды рисков объединяются в группы внешних и внутренних рисков.

Макроэкономические риски относятся к группе внешних рисков и имеют наиболее существенное влияние на положительный результат инновационного развития отрасли в целом. Следствием ухудшения макроэкономической ситуации является, как правило, снижение объемов вложения инвестиций в экономику в целом, а значит и уменьшение объемов строительства в стране.

Наиболее значимым и весомым по возможности потенциальных потерь является инвестиционный риск, который наиболее полно характеризует вероятность снижения или потери планируемых финансовых результатов в случае успешной реализации предприятием инновационного проекта. Инвестиционный риск присутствует на всех этапах реализации инновационного проекта. Недостаток или прекращение финансирования инновационного

проекта наиболее явным образом отразится на его успешном завершении. К инвестиционным рискам относятся также и риски несвоевременного завершения этапов НИОКР, риски несвоевременной технологической подготовки производства, риски увеличения сроков сертификации новой продукции.

В настоящее время почти все крупные строительные предприятия испытывают недостаток собственных оборотных средств и существенные ограничения по доступу к кредитному финансированию жилищного строительства. Финансовое положение крупных строительных организаций существенно влияет на общие объемы строительства и при благоприятных экономических условиях они, как правило, обеспечивают максимальный прирост вводимого жилья. С другой стороны при длительном сохранении негативных последствий финансово-экономического кризиса вероятность возврата прежнего уровня ликвидности таких организаций, а также способность восстановления прежних объемов строительства существенно уменьшается. Кроме того, нарушение платежеспособного баланса финансово-кредитных организаций, являющихся основными кредиторами строительных организаций и населения, приведет к снижению активности строительства в стране. Поскольку основным потребителем строительных материалов является строительный комплекс, то это, в свою очередь вызовет сокращение производства строительных материалов, снижение эффективности использования существующих мощностей по их производству на фоне соответствующего падения объемов строительной деятельности во всех отраслях экономики, что отразится на замедлении развития исследуемой отрасли.

На этом фоне для большинства предприятий строительных материалов наиболее вероятным является кредитный риск, который отражается на их финансово-экономической деятельности при размещении собственного капитала в качестве товарного кредита крупным строительным организациям страны, выраженного в виде отсрочки платежа. Данный вид риска проявляется как потенциальная угроза несвоевременного расчета или неплатежа за отгруженную в кредит продукцию.

Значимым риском при реализации инновационного сценария развития промышленности строительных материалов является финансовый риск, который проявляется в регулярных и не всегда предсказуемых изменениях стоимости кредитных ресурсов на финансовом рынке. С данным видом риска связан риск финансовой устойчивости инновационно активного предприятия. Нарушение структуры финансового обеспечения инновационного проекта, вызванное не всегда обоснованным привлечением дорогих кредитных финансовых ресурсов, может привести к снижению уровня ликвидности активов инновационно активного предприятия, а также существенно уменьшает вероятность успешной реализации проекта в целом. В свою очередь риск финансовой устойчивости тесно связан с процентным риском, который проявляется в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом



рынке. Причиной возникновения данного вида финансового риска, за исключением инфляционной составляющей, является изменение конъюнктуры финансового рынка, главным образом под воздействием государственного регулирования или значительного изменения предложения свободных денежных ресурсов. К финансовым рискам инновационных проектов следует относить и любые задержки с началом финансирования любого из этапов его реализации.

Валютный риск характерен для предприятий, имеющих высокую долю импортно-экспортной составляющей хозяйственной деятельности в виде как закупаемого сырья и полуфабрикатов либо реализуемой на внешнем рынке готовой продукции. Данный вид риска может проявиться в уменьшении запланированных доходов в результате изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях предприятия. Данный риск возможно минимизировать за счет оптимизации импортно-экспортного пакета таким образом, чтобы потери от изменения курса при приобретении сырья в значительной мере могли быть покрыты за счет аналогичной положительной разницы при продаже готовой продукции.

Крупные инвестиционно-инновационные проекты в области создания и освоения нового изделия или разработки и внедрения новой технологии реализуются, как правило, нескольких лет. В этой связи необходимо рассмотреть группу рисков, связанных с государственной поддержкой.

Риск уменьшения государственной поддержки промышленности строительных материалов негативно сказывается на строительстве новых и модернизации действующих организаций с использованием современных технологий строительства, что в свою очередь приводит к снижению их инновационной активности за счет сокращения номенклатуры инновационных и конкурентоспособных строительных материалов и внедрения новых ресурсосберегающих технологий. Следствием риска уменьшения государственной поддержки является невозможность повышения эффективности производства, что делает трудновыполнимой задачу снижения стоимости жилищного строительства и влечет негативные социальные последствия, выражающиеся в ухудшении обеспеченности населения жильем и значительном снижении спроса на него. Государственное бюджетное финансирование позволяет наиболее реально ускорить инвестиционно-инновационный процесс отрасли, ориентировать его в направлении удовлетворения общегосударственных интересов, а также способствует наиболее эффективному использованию инвестиционных ресурсов при реализации инновационного развития отрасли и формированию наиболее благоприятного инновационного климата в ней.

К налоговым рискам относятся непрогнозируемое введение новых видов налогов и сборов как общих, так и на осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности, увеличение уровня ставок действующих налогов и сборов, изменение сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей, отмену действующих налоговых льгот в сфере текущей

хозяйственной деятельности предприятия.

Следует обратить внимание и учитывать риск, связанный с обесцениванием реальной стоимости капитала, а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях высоких темпов инфляции. Инфляцию при относительно стабильном развитии экономики достаточно принимать в форме прогнозированной константы с некими, как правило, общими для отрасли или рынка поправками. При скачкообразном резком изменении инфляционной составляющей дополнительно появляется инфляционный риск.

Препятствием для повышения темпов роста объемов капитального и жилищного строительства является, и высокий уровень износа активной части основных средств в промышленности строительных материалов, который при резком повышении потребности в них может привести к дефициту продукции отечественного производства.

На фоне кризисных явлений в финансово-кредитной системе существенно усиливается риск роста объемов импорта на внутреннем рынке строительных материалов. В экономически развитых странах использование современного высокотехнологичного оборудования обеспечивает высокую конкурентоспособность строительных материалов не только за счет высоких потребительских качеств, но и по ценовому фактору за счет низкой себестоимости их производства.

По данным государственной статистики одним из факторов, препятствующих инновационной активности предприятий промышленности, является несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности. В этой связи основными законодательными рисками для успешной реализации инновационного сценария развития отрасли являются невысокая стимулирующая роль существующей законодательной базы и ее несовершенство в вопросах повышения эффективности государственно-частного партнерства на различных уровнях.

Недостаточность мощностей объектов инженерной и транспортной инфраструктуры для поддержки нормальной работы предприятий и перевозки строительных материалов могут ограничивать реализацию инновационного сценария развития отрасли. Промышленность строительных материалов одна из наиболее энергоемких и грузоемких отраслей народного хозяйства. Доля энергоресурсов в структуре затрат отрасли составляет более 45%, а строительных грузов – более 20% в общем объеме грузоперевозок железнодорожным и автомобильным транспортом. При благоприятном развитии экономики и росте объемов инвестиций в строительство и в производство строительных материалов не исключена высокая степень вероятности повышения цен на услуги естественных монополий (железная дорога, энергетика), что в свою очередь повлечет повышения себестоимости жилищного строительства. В этой связи задача уменьшения инфраструктурного риска требует планирования инвестиционных проектов для предприятий

отрасли с учетом состояния инфраструктуры на территории размещения предприятия.

Существенное влияние на эффективность реализации инновационного сценария развития отрасли оказывают внутренние риски, непосредственно связанные с реализацией мероприятий, обеспечивающих достижение целевых показателей. Основными внутренними рисками являются инновационно-технологические и инновационно-производственные риски.

Инновационно-технологические и инновационно-производственные риски возникают в следующих ситуациях:

- при внедрении инновационной технологии производства. Инвестиции в подобный инновационный проект дают предприятию планируемую прибыль до момента его монополии на данную технологию. В данной ситуации возможен лишь один вид риска – неправильная оценка спроса на производимую продукцию;

- при производстве инновационной продукции на старом оборудовании. К риску неправильной оценки спроса на новую продукцию добавляется риск снижения качества продукции за счет использования морально устаревшего оборудования;

- при производстве инновационной продукции на базе использования новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя: риск того, что новая продукция может не найти спроса; риск несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства инновационной продукции; риск невозможности продажи инновационного оборудования из-за его несоответствия требованиям инновационной технологии.

Основным фактором появления инновационно-технологического риска является низкая инвестиционная активность в модернизацию производства строительных материалов из-за его высокой капиталоемкости и слабой конкурентоспособности отечественных строительных материалов. Отрицательным последствием этого риска может стать «замораживание» инвестиций в новые технологии и оборудование, общее снижение доходности действующих предприятий.

Существующая в отрасли тенденция физического и морального старения технологического оборудования ведет к возрастанию инновационно-производственных рисков, связанных с общим техническим состоянием производства. Вероятность данных рисков увеличивается за счет отсутствия в стране производства высокоэффективного оборудования для нужд промышленности строительных материалов.

При анализе инновационных проектов следует учитывать риски связанные с обеспечением прав собственности, а также эффективности вовлечения инноваций в хозяйственный оборот, т.е. передачи их для внедрения в производстве.

Коммерческие риски определяются падением и неустойчивостью спроса на конкретную продукцию и ее конкурентоспособностью. Колебания спроса являются причиной колебаний объемов производства той или другой продукции и, соответственно, причиной риска получения прогнозируемой

прибыли. Риск, связанный с колебаниями спроса на продукцию отрасли, определяется спросом строительного комплекса. При благоприятных экономических условиях вероятность коммерческого риска напрямую связана со слабой конкурентоспособностью выпускаемой продукции и усилением монополизации на внутреннем рынке стройматериалов, что обязательно должно учитываться при реализации инновационно-инвестиционного проекта.

Для отрасли промышленности строительных материалов высока вероятность усиления кадрового риска, что связано с нехваткой квалифицированных специалистов на предприятиях отрасли и отмечается в числе факторов, препятствующих инновационной активности.

При разработке стратегии и тактики реализации инновационного сценария развития экономики отрасли, необходимо строго ранжировать влияние каждого факторов риска на реализацию конкретного инновационно-инвестиционного проекта. Влияние каждого из факторов риска на конечный результат должно обосновываться теми возмущениями в финансово-экономическом состоянии промышленности строительных материалов в целом и ее организаций в частности, которые сопровождают наступление любого из рисков. При этом производственную деятельность предприятий отрасли нельзя рассматривать в отрыве от их финансово-экономической деятельности. Анализ влияния каждого из рисков инновационного проекта должен осуществляться в проекции на конечный финансовый результат предприятия.

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

*Забуранный С.В.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»,*

*г. Киев, Украина*

В современном мире наблюдается смещение массового интереса от обычных поездок и отдыха к более содержательным, познавательным путешествиям. Развитие сельского туризма в большинстве стран мира также рассматривается как неотъемлемая составная часть комплексного социально-экономического развития сельских территорий. Главной движущей силой бурного развития сельского туризма является быстро растущий спрос на рекреацию на природе, которая определяется увеличением несоответствия среды проживания современного человека его физиологическим и психологическим потребностям. Увеличение спроса на сельский отдых растет в результате уменьшения длительности рабочего времени, увеличения количества платных отпусков, роста уровня образования, развития транспортной сети - железнодорожного, автодорожного, воздушного и морского транспорта. На развитие туристической деятельности в сельской местности повлияли следующие причины:

1. Кризис в сельскохозяйственном секторе. Механизация и модернизация полностью изменяют картину сельской действительности. Фактически во многих сельских регионах в Европе сельское хозяйство перестало быть важнейшей формой использования земли и важнейшей деятельностью сельской общины. Например, часть общин, которые работают в сельскохозяйственном секторе в Греции составляет 30% от их общего количества, в Португалии – 24%, в Испании и Ирландии – 17%, в Италии – 12%, в Бельгии, Дании, Нидерландах и Великобритании - от 2% до 7%. Исходя из этого, необходимо было найти новые виды деятельности, которые бы заменили или дополнили сельскохозяйственную деятельность. Поиск подходов к решению этой задачи объясняет повышенную заинтересованность в сельском туризме, что при быстром развитии может оживить много сельских регионов. Статистические исследования показывают, что 35% городских жителей в странах ЕС отдают предпочтение отпуску в сельской местности. В Голландии их часть особенно высока - 49%.

2. Туристический бум и изменения вкусов туристов (усталость от отдыха в переполненных шумных местах). Преимущества: контакт с природой, тишина и спокойствие, здоровая окружающая среда и чистый воздух. Сельский туризм выделился в отдельный вид в мировом туризме в 70-ые годы XX столетия во Франции. Важнейшим фактором обращения к сельскому туризму стран «первой волны» (Франция, Италия, Германия и др.) стал передел европейского аграрного рынка в связи с образованием ЕС, который поставил агропроизводителей этих стран в новые условия конкуренции из-за введения системы квотирования, которая ограничивает объемы национального сельхозпроизводства, а также невозможность проведения открытой протекционистской политики. В условиях возникновения проблем занятости сельских жителей, сохранения бывшей плотности проживающего на сельских территориях населения, миграции, низкого уровня дохода, изменения внешнего вида сел, потери «сельской философии» и других негативных социальных явлений сельский туризм начал рассматриваться как альтернативная деятельность, и получил политическую юридическую и финансовую поддержку власти<sup>1</sup>.

Сначала сельский туризм рассматривался как социальный амортизатор при реконструкции аграрного сектора экономики, что позволяет перевести излишек трудовых ресурсов в альтернативный сектор производства услуг и создать новые рабочие места в сельской местности. Предусматривалось, что размещение туристов будет непрофильной деятельностью фермеров, что позволит некоторым образом укрепить их финансово-экономическое положение без необходимости больших инвестиций. Ситуация начала меняться около 15 лет назад, что было вызвано двумя основными причинами. Во-первых, во всем мире стал расти интерес к «экологическому» туризму, и сельский

---

<sup>1</sup> Рутинский М. И. Сельский туризм. Учеб. пособ. [Текст] / И. Рутинский, Ю. В. Зинько. - К.: Знание, 2006. - 271 с.

туризм очень хорошо вписался в новую моду. Поскольку речь шла не только об отдыхе на лоне природы, но и о настоящем сельском образе жизни и экологически чистых продуктах питания. Во-вторых, внутренние рынки западных стран (прежде всего, немецкий) достигли определенного уровня насыщения и требовали нового продукта, который выходит за рамки традиционных видов «пляжного» туризма и экскурсионных программ по большим городам страны. Успех сельского туризма в странах ЕС определяется тем, что была найдена удачная форма туристического продукта. Клиентами сельского туризма становится средний класс постиндустриального общества. Это люди, которые стремятся к кардинальному изменению обстановки, что позволяет снять накопленный за год работы в напряженных городских условиях стресс, получить физическую и эмоциональную разгрузку. Мотивацией для выбора сельского отдыха является единение с природой, чистый воздух, экологически чистые продукты питания, изменение обстановки, меньшее количество народа, другой способ, распорядок и культура жизни. Происходит переход от модели SSS (Sea, Sun, Sand - Море, Солнце, Пляж) к модели LLL (Lore, Landscape, Leisure - Знание, Ландшафт, Досуг). Наблюдается тенденция индивидуализации пакета туристических услуг, что удачно сочетается с возможностью семейного и малогруппового отдыха.

Кроме того, специфика сельского туризма выражается в минимизации расходов, прежде всего на питание и проживание. Поэтому производство туристического продукта выглядит малорасходным и сельский туризм может конкурировать с другими туристическими продуктами по показателю «цена – качество». Спрос постепенно изменяет саму концепцию сельского туризма, который превращается для многих сельских жителей не в побочный, а в основной вид деятельности со всеми необходимыми для турбизнеса атрибутами: рекламой, маркетингом, ценовой политикой, квалифицированными кадрами и тому подобное. Объекты размещения изменились и потребовали серьезных инвестиций<sup>2</sup>. Видя успех сектора сельского туризма, что из вспомогательной подотрасли сельского хозяйства в ряде стран стал превращаться в самостоятельный и конкурентоспособный сектор туристической индустрии, на нынешнем этапе некоторые государства («вторая волна») стали рассматривать и поддерживать его уже в этом качестве.

Тем более, что как ни один другой сектор туристической индустрии, он ориентирован на широкое использование и пропагандирование культурно-исторической специфики страны (региона), ее бытовых и культурных традиций. В это же время важнейшим фактором становится экологический императив: необходимость снизить нагрузку на окружающую среду.

---

<sup>2</sup> Горячева А.Л. Тенденции экстраполяции мировых моделей развития сельского туризма в туристическую отрасль Украины / А. Л. Горячева // Вестник НУВХП. Экономика: Сборник научных трудов. - Выпуск1 (57). - С. 87-94.

В странах «второй волны», которые осваивают сектор сельского туризма с учетом существующего международного опыта (Кипр, Венгрия, Польша, Болгария, Литва, Латвия, Эстония и др.), политическое решение о поддержке развития сельского туризма со стороны государства принимается уже на начальном этапе. Соответственно, разрабатываются специальные государственные программы по развитию сельского туризма, при поддержке власти образуются необходимые для функционирования этой отрасли государственные, общественные или частнопредпринимательские организационные структуры - объединения агротуристических хозяйств и агентства. Это является важнейшим фактором ускоренного развития сельских территорий, которое приводит во многих странах к хорошим результатам.

Заслуживает внимания и опыт организации сельского туризма в Исландии. Сельский туризм в Исландии - это около 140 агроусадьб с четырьмя тысячами койко-мест по всей стране. Ассоциация сельского туризма, фермеры-члены которой предлагают услуги по размещению туристов в своих домах, домах для гостей и коттеджах, была основана в 1980 году. Исландские фермы не только оказывают услуги размещения, но и возможность приобрести все услуги и выбрать любую деятельность и отдых, которые можно найти в Исландии. Кроме разной категории жилья фермеры оказывают такие услуги как: верховая езда, рыболовство, ознакомление с традициями, бытом и ремеслами. Для людей, которые хотят быть независимыми в путешествии, могут предложить самостоятельно водительский пакет для лета и зимы, аренду машины и жилье. Для тех, кто хочет путешествовать с гидом, есть специально продуманные туры, в которых можно увидеть все наиболее интересные природные и культурные места Исландии. Также могут организовать частный тур местами, которые желают осмотреть туристы.

В частных турах предлагают свободу выбора маршрута и мест для посещения, обеспечат комфортным проживанием в агроусадьбах, помогут почувствовать атмосферу национального быта. Для проживания предлагают около 150 домов. В пакете услуг сельского туризма в Исландии можно найти развлечения на любой вкус – проживание по всей территории Исландии в уютных домах, коттеджах и на фермах, дружественное отношение и качественное обслуживание, местная еда, ознакомление с ведением сельского хозяйства. Среди естественных развлечений под девизом «смотри и учись» предлагают: наблюдение за местными колониями редких птиц, за китами, фотографирование, пеший туризм, изучение геологии и флоры Исландии. Среди культурных достопримечательностей под девизом «посещай и знакомься» предлагают: посещение ферм, экологически чистых домов, музеев, исландскую кухню и кулинарию, ночную жизнь. Среди развлечений активного отдыха предлагают: поездки джипом, на лошадях, езду на велосипеде, речной рафтинг, снежные развлечения, рыбалку, гольф.

Агроусадьбы в Исландии подразделяются на:

– фермы (сельские домики) - туристы остаются в доме как гости, комнаты простые, но уютные, некоторые из них могут иметь отдельные ванны

комнаты;

– фермерские дома для гостей - они могут быть как отдельным домом, так и отделенной от хозяев частью дома. Каждая комната имеет собственную ванную комнату и другие услуги;

– коттеджи - все коттеджи имеют собственную кухню, посуду и другую кухонную утварь, пуховые одеяла, но гости арендуют постельное белье. Исландцы испокон веков были рыбаками, поэтому большинство хозяйств в стране связанные с выловом рыбы или ее переработкой. Также, традиционным является животноводство (преимущественно овцы), в последнее время все чаще появляется птицеводство. Исключительно исландским занятием есть сбор гагачьего пуха и ограниченный в наше время китобойный промысел. Исландские народные ремесла также связанные с морем - изготовления снастей, построения лодок и тому подобное. Среди ремесел, распространенных в Исландии, следует отметить также резьбу по дереву (статуи, рельефы, миниатюры, изготовления деревянной посуды и т.д.) и специфическую резьбу с использованием рогов и китовой кости. Широко известным является также плетения исландских мастериц из шерстяной пряжи.

Следовательно, можно сделать вывод на основе выше изложенного, что основными движущими направлениями развития сельского зеленого туризма в мире стали: создание благоприятных условий для получения налоговых льгот и кредитов для владельцев агроусадоб, рекламирования услуг сельских усадоб, выпуск разнообразных путеводителей, распространения разнообразных видов агротуристического бизнеса, в том числе курортная специализация сельского зеленого туризма.

### **АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ**

*Изотенков А.А. к.э.н., Смольская Е.М.*

*ФГБОУ «Брянский государственный технический университет»*

*г. Брянск, Россия*

Управление государственными расходами представляет собой важную часть бюджетной политики и в значительной мере определяется состоянием бюджетного процесса, порядком планирования, утверждения и исполнения бюджета в части расходов, а также контролем над его исполнением. Таким образом, совершенствование практики бюджетирования следует рассматривать как важный инструмент повышения эффективности государственных расходов. При этом очевидно, что без коренной перестройки действующей системы бюджетного управления невозможно изменить структуру бюджетных расходов и оптимизировать ее в соответствии со стратегическими приоритетами развития, так как сложившаяся затратная система бюджетного планирования не отвечает текущим потребностям страны в области управления государственными расходами.



Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), или программно-целевого бюджетирования, меняет в корне не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами. Ее суть – распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и реализуемыми ими бюджетными программами в прямой зависимости от достижения конкретных результатов (предоставления услуг) в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов.

Идея перехода России на программный бюджет нашла отражение в Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р.

В Программе поставлена задача по переходу на программный формат федерального бюджета с использованием такого инструмента, как «государственная программа».

В российской практике до недавнего времени использовался термин «программно-целевое бюджетирование». В последнее время все большее распространение получает термин «бюджетирование, ориентированное на результат» (БОР).

В мировой практике БОР давно и успешно применяется. Пионерами в области БОР являются США, Новая Зеландия, Австралия, Нидерланды, Великобритания и Швеция. Позже всех на модель бюджетного планирования, ориентированного на результат стали переходить Франция и Германия.

Первые шаги по внедрению БОР были сделаны в США комиссией Гувера в 1949 году. Предложенный комиссией формат представления федерального бюджета (получивший название «performance budget») переносил акцент с затрат государственных ресурсов на исполнение государственных функций, осуществление деятельности и достижение результатов. «Performance budget» должен был отражать не столько структуру расходов в разрезе видов затрат (оплата труда, закупка товаров, аренда помещений и т. д.), сколько ожидаемый результат от осуществления программ или исполнения конкретных государственных функций.

Новые требования к представлению проекта бюджета заключались в том, что все данные о суммах, предлагаемых к финансированию, по каждому министерству или ведомству следовало представлять как программы, подпрограммы и виды деятельности. Таким образом, новая форма представления федерального бюджета была сводом поступивших от ведомств обоснований на финансирование расходов, составленных в разрезе программ или видов деятельности. Данные о структуре расходов в разрезе видов затрат в таком бюджете также требовалось указывать, однако эти расходы должны были присутствовать в качестве элементов программ, представляя собой не задания по финансированию, а средства достижения конечных целей.

Анализ опыта США по внедрению бюджетирования, ориентированного на результат, позволяет сделать следующие выводы, которые могут оказаться ценными для России:

1. Программно-целевое бюджетирование – действенное средство повышения эффективности государственных расходов. Опыт свидетельствует, что повысить эффективность государственных расходов, совершенствуя только систему управления, не затрагивая при этом бюджетный процесс, невозможно.

2. Опыт показывает, что решиться на использование программно-целевого бюджетирования легче в периоды финансовых трудностей, когда размеры дефицита государственного бюджета принимают угрожающие масштабы.

3. Все основные приемы программно-целевого бюджетирования основаны на управленческих принципах частного бизнеса (формулировка миссии и стратегий, использование индикаторов социальной и экономической и эффективности, учет рисков и др.). Таким образом, переход на программно-целевое бюджетирование требует одновременно и перехода от административных методов управления к использованию принципов управления хозяйственной деятельностью.

4. Внедрение инструментов частного бизнеса в деятельность государства, в том числе в бюджетный процесс, сопряжено с большими трудностями, которые связаны с разномасштабностью деятельности государственных министерств и ведомств и даже самых крупных предприятий, с тем, что мотивация чиновников отличается от мотивации менеджеров частных компаний, с тем, что у государственных учреждений до недавнего времени отсутствовали какие-либо индикаторы результатов работы, которые имелись у частных фирм, и др.

5. Указанные трудности могут стать (и уже стали в России) серьезным препятствием на пути одновременного внедрения программно-целевого бюджетирования во всех министерствах и ведомствах одновременно, если государственный аппарат громоздок, расходные полномочия между уровнями власти нечетко разграничены, а бюджетный процесс плохо скоординирован. В подобных случаях было бы целесообразно поэтапное внедрение программно-целевого бюджетирования, перевод на него отдельных пилотных министерств и ведомств, адаптация новых технологий к существующей бюджетной практике с последующим распространением полученного опыта на остальные государственные министерства.

Для России весьма интересен опыт Великобритании. Эта страна с одним из самых высоких в мире уровней централизации государственных финансов. Более двух третей налогов, собранных с территорий аккумулируется в центре и перераспределяется между местными органами власти путем выделения целевых грантов, дотаций и субсидий. Это дает возможность Правительству Великобритании проводить единую политику, так как гранты и дотации выделяются лишь при условии соблюдения определенных требований. В частности, при формировании бюджетов и планов развития местные органы

власти в обязательном порядке учитывают национальные приоритеты, отраженные в стратегии развития Соединенного Королевства.

Реформа государственного управления в Великобритании, названная «Инициатива движения вперед» (Next Steps Initiative), началась в 1988 году с проведения анализа эффективности управления государственными финансами и инициатив по его совершенствованию. В 1998 году в Великобритании был проведен комплексный анализ государственных расходов, в ходе которого было подробно рассмотрено распределение бюджетных ресурсов между статьями расходов. По результатам анализа были разработаны индикаторы результатов, стандарты объема и качества государственных услуг. Каждое министерство обязали разрабатывать стратегический план (как минимум, на пять лет) и план работы на год. Назначение плана работы на год состоит в том, чтобы увязать цели министерства, сформулированные в стратегическом плане, с текущими целями, которые должны быть достигнуты в течение конкретного финансового года. Цели работы на год обычно дополняются перечнем ожидаемых конечных результатов. План работы на год содержит также информацию о том, сколько средств будет израсходовано для достижения каждой конкретной цели.

Очень интересна действующая в Великобритании система увязки приоритетов развития на национальном, региональном и муниципальном уровнях. Верхний горизонт планирования представлен пятилетним стратегическим планом развития территории. Среднесрочный уровень представлен двухлетним планом-графиком мероприятий по реализации стратегии (обновляется и уточняется по итогам каждого финансового года) и трехлетним финансовым планом (бюджет). Целевые ориентиры план-графика и финансового плана конкретизируют долгосрочные цели, отраженные в стратегическом плане. Первый финансовый год максимально детализирован. Два последующих года представлены укрупнено. Такая система позволяет в максимальной степени задействовать потенциал модели регионального финансового управления, ориентированной на результат.

Мировая практика, без сомнений, свидетельствует о том, что переход России к программному формату бюджета оправдан.

Во-первых, переход на программное формирование бюджета приведет к повышению прозрачности и результативности государственных расходов. Формирование программ позволит в большей степени системно решать социально-экономические задачи и удовлетворять потребности общества. Отдельные решения о расходах должны приниматься как с точки зрения стоимости реализации проектов и предоставления государственных услуг, так и целесообразности этих расходов, их влияния на отрасли экономики и качество жизни.

Во-вторых, государство сосредоточит в рамках государственных программ все инструменты, которыми оно располагает для развития экономики. Это могут быть налоговые или таможенные льготы, лицензирование и регулирование тарифов, контрольно-надзорные меры и меры

по совершенствованию законодательства по снижению административных барьеров и иное нормативное правовое регулирование. Тем самым будет устранен один из главных ограничителей повышения эффективности деятельности органов власти – оторванность структурных реформ и мер государственного регулирования от бюджетного процесса. Зачастую расходы федерального бюджета не достигают ожидаемого эффекта из-за пробелов правового регулирования. И, наоборот, проведение реформ проходит болезненно без соответствующей финансовой поддержки. Переход к государственным программам решает эту фундаментальную проблему.

Кроме того, при разработке госпрограмм будут учитываться региональные расходы на аналогичные программы, а также участие госкорпораций, акционерных обществ с государственным участием, общественных, научных и иных организаций, а также внебюджетных фондов. Следовательно, есть возможность повысить качество планирования и консолидировать усилия всех субъектов экономики для достижения общенациональных целей. Целью формирования и реализации государственных программ является не охват расходов на выполнение какой-то государственной функции, а необходимость решения крупных, значимых социально-экономических задач.

Таким образом, экономика получает понятный инструмент развития, комплексный и долгосрочный. Субъекты предпринимательства увидят долгосрочные ориентиры государства, а общество – реальные результаты работы органов власти, измеримые в удовлетворении потребностей и улучшении качества жизни, а не только в объемах расходов государственных средств и количестве построенных объектов.

В России предпринимаются первые шаги по внедрению модели бюджетирования, ориентированного на результат на уровне федеральных министерств и ведомств. Однако на пути внедрения встают определенные трудности. Например, главной проблемой при внедрении системы БОР является крайне высокая бюрократизация государственной власти всех уровней и звеньев. При этом система БОР направлена, в том числе, на борьбу с бюрократией. В итоге может получиться некий замкнутый круг. Всё же внедрение системы БОР необходимо и закономерно. Данная система гораздо больше, нежели затратная система планирования, соответствует современной российской экономике.

Под термином БОР в России понимают такой подход к бюджетному процессу, при котором расходование финансовых ресурсов связывается с ожидаемыми от него общественно-значимыми результатами. Горизонт планирования – от 3 до 5 лет. Задача бюджета при системе БОР – установление приоритетов расходов, предоставление простора для оперативного управления, создание стимулов для экономии средств, тесная увязка бюджетных расходов с приоритетами государственной (региональной) политики. Расходы привязаны к функциям, программам, услугам, видам деятельности и их результатам.

Планирование осуществляется сверху вниз. Исходным при планировании деятельности является обоснование приоритетов и ожидаемых результатов. Бюджетные расходы «привязываются» к показателям результатов через расчеты их результативности. Основным становится программный метод планирования. Устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой. Руководителям государственных органов и их подразделений предоставляется возможность оперативного управления средствами в виде переброски между статьями и периодами расходов. Лимитируется лишь общая сумма ассигнований (глобальный бюджет) на определенные функции и виды деятельности. Фиксированная величина бюджета стимулирует его относительную экономию за счет рационализации деятельности. Приоритет отдается упреждающему внутреннему контролю. Ответственность за принятие решений делегируется на нижние уровни. Проводится мониторинг и последующий внешний аудит финансов и результатов деятельности. Предварительного подтверждения расходов и доходов в рамках установленных лимитов ассигнований не требуется. Применение бюджетирования, ориентированного на результат, позволяет определить подходы к решению следующих задач:

- 1) распределение бюджетных ресурсов не по видам затрат, а по стратегическим целям;
- 2) предоставление услуг, на которые население реально предъявляет спрос;
- 3) контроль над издержками на бюджетные услуги путем выбора наиболее экономичного способа их предоставления;
- 4) сравнение расходных программ и выбор наиболее экономичных из них по результатам оценки эффективности и результативности расходов;
- 5) сопоставление услуг с точки зрения их качества с подобными услугами в других странах, регионах и городах;
- 6) повышение прозрачности и обоснованности бюджетных расходов;
- 7) определение положительного общественного эффекта от услуги, а не только стоимости ее предоставления;
- 8) смещение акцента с внешнего контроля за целевым расходованием средств на повышение внутренней ответственности и внутреннего контроля за эффективностью расходов;
- 9) учет последствий принимаемых решений по объему и структуре расходных статей бюджетов.

Как уже сказано, основным становится программный метод планирования с использованием такого инструмента, как «государственная программа».

Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010г. № 588 утвержден Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ. На определенном этапе развития событий появилась возможность разработки и утверждения упрощенной версии - основных положений (концепции) государственной программы Российской

Федерации. Сейчас, говоря о готовности государственных программ, речь идет пока не об их полноценной версии, соответствующей требованиям постановления № 588, а об упрощенной.

Государственная программа – это довольно сложный в методологическом плане инструмент. Это подтверждают и затянувшиеся сроки их разработки на федеральном уровне, ведь первоначально планировалось разработать госпрограммы к весне 2011 года, а федеральный бюджет на 2012 год и на плановый период до 2013 и 2014 годов принять в программном виде. Но до сих пор в Бюджетном кодексе не прописан понятийный аппарат, правила, принципы, оценка результативности бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Кроме того, отсутствует само нормативно закрепленное понятие "государственная программа".

Законодательно прописаны только процедуры разработки и утверждения долгосрочных и ведомственных целевых программ. Возможно, это осознанная позиция, т.к. практически во всех странах (кроме Франции) БОР развивалось самостоятельно и лишь потом закреплялось на законодательном уровне. Однако необходимо хотя бы внести в Бюджетный кодекс поправки, чтобы снять все имеющиеся ограничения для развития БОРа и создать благоприятные условия, стимулы для нового понимания бюджетного процесса, которые сами по себе будут подталкивать к развитию БОРа. В настоящий момент слишком много запрещающих норм для внедрения.

Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления было рекомендовано разработать и реализовать аналогичные региональные и муниципальные программы по повышению эффективности расходов соответствующих бюджетов согласно основным положениям Программы. Теперь настал черед регионов переходить к программно-целевому принципу организации деятельности органов исполнительной власти. Но на сегодняшний день не все субъекты РФ готовы к данному шагу, так как не до конца понимают, что именно может принести им переход к «программному» бюджету и как его осуществить.

Авторами предложена таблица сравнения основных характеристик затратной модели бюджета и бюджетирования, ориентированного на результат.

**Сравнительные характеристики сметной системы и модели БОР**

<b>Критерии отбора</b>	<b>Сметная (затратная) система расходования бюджетных средств</b>	<b>Модель Бор</b>
Объект планирования	бюджетные расходы	бюджетные расходы и результаты
Основной принцип отбора «новых» расходов для финансирования	политические решения, взаимное согласование, процедура отбора непрозрачна	в зависимости от ожидаемого результата и эффективности, процедура прозрачна

Детальность планирования	высокая	относительно невысокая
Период планирования	год	среднесрочный период (3–5 лет)
Полномочия главного распорядителя бюджетных средств (ГРБС)	узкие: расходование средств в соответствии с установленными процедурами	более широкие: управление бюджетными ресурсами для достижения наилучшего результата
Ответственность ГРБС	целевое использование бюджетных ресурсов	результаты деятельности
Экономическая заинтересованность ГРБС	отсутствует	ГРБС заинтересованы эффективно управлять бюджетными ресурсами
Объект контроля	целевое использование бюджетных средств	результативность и эффективность расходования бюджетных средств
Контроль	внешний контроль	внешний и внутренний контроль
Определение целесообразности предоставления услуги	на основании стоимости ее предоставления	на основании стоимости и влияния на развитие экономики и качество жизни

Сформированный и утвержденный на 2014 год по программному принципу федеральный бюджет позволит практически оценить реализуемость этого метода в практике российского бюджетного планирования.

#### **Список литературы:**

1. Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. [Текст]: утв. распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. №1101-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – №28. – Ст. 3720.

2. Беляева Д.Ю. Бюджетирование, ориентированное на результат, и проблема идентификации результата [Текст] / Д.Ю. Беляева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – №2.

3. Обзор международного опыта внедрения бюджетирования, ориентированного на результат [Текст]/ Р.О.С.Т.У/ <http://www.rostu-comp.ru/content/view/143/>

4. Шподаренко Д. В., Михайлова О. И. Бюджетирование, ориентированное на результат. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. №6 ©Северо-Кавказский государственный технический университет. <http://www.ncstu.ru>

## **ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Исайченкова В.В.*

*Брянский государственный технический университет*

*г. Брянск, Россия*

В последние годы эффективность использования бизнес-процессов на предприятиях становится все более очевидной, так как использование процессного подхода затрагивает многие области их функционирования. Необходимо применять преимущества бизнес-процессов и в такой сфере, как превентивное управление рисками. Особо важно и то, что контроль рисков должен быть одним из основных звеньев цепи системы управления, а не отдельной ее частью.

Многие предприятия внедрили или попытались внедрить бизнес-процессы в свою деятельность. Возникла острая необходимость совершенствования существующей системы, проведения автоматизации, оптимизации и модернизации процессов. Одним из основных факторов, присущих современным системам бизнес-процессов, является мобильность – возможность быстро приспосабливаться к изменениям внешней и внутренней среды, что особенно важно в условиях изменений в экономике нашей страны после ее вступления в ВТО. Существует множество подходов к созданию модели управления предприятием, но наиболее эффективной можно признать методику моделирования бизнес-процессов.

В зависимости от функциональности процессов и их системы применяются следующие направления моделирования:

- функциональное моделирование (процессы описываются в виде взаимосвязанных, структурированных функций);
- объектное моделирование (бизнес-процессы представляются как набор взаимодействующих объектов);
- имитационное моделирование (создается модель процесса и анализируется его возможное состояние с учётом возможных внешних и внутренних воздействий).

В рамках этих направлений выделяют следующие основные методы моделирования бизнес-процессов [1]:



- Flow Chart Diagram (диаграмма потока работ), применяется для отображения последовательности составляющих частей процесса;
- Data Flow Diagram (диаграмма потока данных), позволяет отобразить поток информации в процессе;
- Role Activity Diagram (диаграмма ролей), отражает взаимодействие организационных функций процесса;
- IDEF0, позволяет создать наглядную модель всех функций, входов и выходов процесса;
- IDEF3, в рамках которого создаются две модели – описание работ и состояний перехода объектов.

Бизнес-процессы позволяют создать детализированную систему элементов управления. Однако после создания такой комплексной системы возникают трудности с тем, чтобы внести в нее быстрые изменения, соответствующие условиям внешней среды. Поэтому при разработке и внедрении системы бизнес-процессов необходимо учитывать всевозможные риски, ввиду чего необходимо бизнес-процессы дополнять системой управления рисками. В России такая интеграция особенно необходима – предприятиям необходимо просчитывать возможные риски как от изменений в окружающей среде, так и от изменений в управлении предприятием. Система управления рисками может быть как отдельной подсистемой, так и бизнес-процессом, что позволит оптимизировать ее деятельность и достичь единообразия всех процессов и систем в организации.

Создание системы управления рисками невозможно без соответствующих стандартов. Рассмотрим основные из них (табл.):

Таблица 1.  
Основные стандарты управления рисками

<b>Краткое название</b>	<b>Название на русском языке</b>	<b>Основные положения</b>
FERMA RMS	Стандарт управления рисками (модель RMS)	Направлен на создание универсальной модели управления рисками для целей снижения внеплановых потерь
COSO ERM	Интегрированная модель управления рисками	Направлена на разработку системы управления рисками в рамках принятой стратегии в целях повышения качества отчётности предприятий
ISO 31000:2009	Риск-менеджмент – Руководство по оценке рисков	Направлен на формирование понятийной базы, определение основных принципов разработки системы управления рисками, помогает в сравнении существующей модели

		управления с иностранными
BASEL II	Базель II: Международные стандарты измерения капитала – доработанное соглашение	Имеют своей целью установку четких ограничений на минимальный размер регулятивного капитала

Самым часто используемым из рассмотренных является стандарт FERMA, разработанный европейскими риск-менеджерами. Он формирует понятийную базу и описывает порядок действий по внедрению системы управления рисками с соответствующими разъяснениями и рекомендациями. Но универсальность подходов FERMA не позволяет в полной мере учитывать специфику деятельности компании, потому используется в основном либо для создания систем управления рисками формально, либо совместно с другими методиками и стандартами [2].

Вторым по популярности является стандарт COSO ERM, основные функции которого были разработаны аудиторам, в результате чего он достаточно сложен и направлен на оптимизацию деятельности компании с помощью улучшения работы с ее отчетностью, что обеспечивает широкое распространение этого стандарта среди зарубежных предприятий.

В инструментарии риск-менеджмента содержатся методы, приемы и мероприятия, цель которых – прогнозировать возможные риски и анализировать все негативные и позитивные их последствия, а также формировать комплекс мер по воздействию на них.

Согласно стандарту ISO 31000, бизнес-процесс управления рисками состоит из следующих этапов (рис.1):

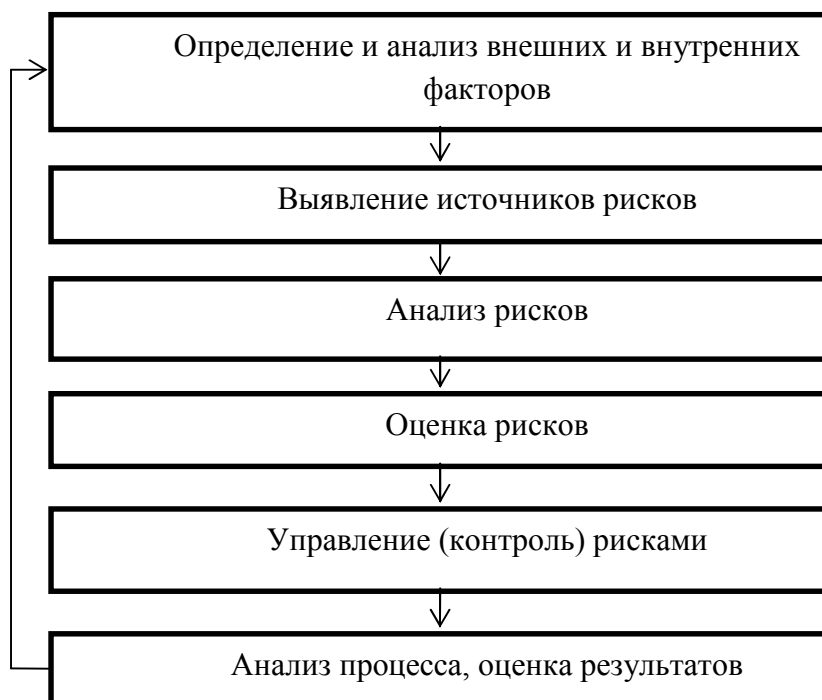


Рис.1. Процесс управления рисками согласно стандарту ISO 31000

Сложность применения стандартов управления рисками в нашей стране заключается в том, что они формировались за рубежом в течение многих лет, адаптируясь к условиям западной экономики. Поэтому те российские предприятия, которые пытались их использовать, сталкивались с определенными трудностями, чем обусловлена необходимость приспособления имеющихся стандартов к нашим реалиям.

Основной проблемой при внедрении систем управления рисками можно назвать недостаток информации о целях и принципах такой системы на предприятии. Если руководители, являющиеся инициаторами внедрения процессов управления рисками, понимают, что результатом деятельности будет минимизация убытков и максимизация прибылей, то исполнители зачастую не видят возможных результатов, а значит, работают недостаточно мотивированно и эффективно. Поэтому прежде чем делать вывод о невыгодности применения систем управления рисками и несоответствия их особенностям российской экономики, необходимо удостовериться в том, что внедрение таких систем выполняется правильно, с учетом информирования всех участников о целях и задачах.

Основной функцией системы управления рисками является минимизация возможных рисков и снижение негативных последствий от них. В зависимости от важности риска возможно применение различных инструментов:

- отказ от риска (отмена того процесса или действия, в результате которого ожидается возникновение риска);
- снижение риска (самострахования);
- страхование риска.

Безусловно, полностью исключить или нивелировать риски невозможно, поэтому при создании интегрированной системы бизнес-процессов и управления рисками необходимо рассматривать сами риски как фактор, влияющий на формирование общей стратегии предприятия, что позволит повысить эффективность работы предприятия и снизить затраты на функционирование системы управления рисками.

При создании интегрированной системы бизнес-процессов и управления рисками следует руководствоваться следующими принципами:

- проведение тщательного анализа всех возможных рисков, а также их взаимодействия;
- постоянный мониторинг внешней и внутренней среды с целью выявления новых возможностей и угроз и корректировка деятельности согласно выявленным рискам;
- интеграция рисков в формирование конкурентной стратегии предприятия;
- обеспечение информированности всех работников и руководителей о целях деятельности в условиях управления рисками;
- соблюдение международных стандартов систем управления рисками.

Таким образом, для обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия необходимо внедрять интегрированную систему бизнес-процессов

и управления рисками. Это позволит оптимизировать хозяйственную деятельность предприятия, сделать ее более эффективной, а также снизить затраты и минимизировать возможные потери в результате воздействия негативных факторов.

#### **Список литературы**

1. Толченев А.В. Сравнительный анализ методологий и инструментальных средств совершенствования бизнес-процессов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. - № 3. – С. 210-213.

2. Кравченко А.В., Яфасова А.Ш. Основные принципы и преимущества системы управления рисками, интегрированной с бизнес-процессами. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2013. №3. URL: <http://www.uecs.ru>

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ**

*Ищенко М.Ю.*

*Винницкий национальный аграрный университет  
г. Винница, Украина*

Одной из проблем аграрного сектора Украины, которая требует немедленного решения, является повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель. Национальной академией аграрных наук Украины повышение эффективности землепользования оперделено приоритетной задачей аграрной науки.

И хотя, земли сельскохозяйственного назначения в Украине это особый стратегический актив, который является основой продовольственной и экономической безопасности страны, этот ресурс сегодня не включен в экономический оборот сельскохозяйственных предприятий и не учитывается на их балансах.

Проблемам и перспективам включения земли в экономический оборот посвящены научные труды ведущих отечественных ученых-экономистов. Среди них Ю.С. Бездушная, С.Ф. Голов, В.Н. Жук, Г.Н. Калетник, Г.Г. Кирейцев, Б.В. Мельничук, М.М. Федоров, П.Т. Саблук и другие.

Ученые едины во мнении, что в каждой единице агропромышленной продукции должна быть заложена стоимость земли, как основного ресурса в сельскохозяйственном производстве [1, с.26].

Так М.М. Федоров одной из причин неустойчивого развития сельского хозяйства определяет недооценку значения земли в экономическом обороте. Автор отмечает: «Дело не столько в том, чтобы признать ее товаром, сколько в признании ее как стоимостной составляющей основного капитала любого сельскохозяйственного предприятия» [2, с.15].

Динамические социально-экономические процессы, происходящие в

современном обществе, безусловно, отражаются в правовой сфере. Институт права землепользования также претерпел изменений, суть которых сводится к расширению его содержания, заключается в частной собственности на землю, формировании рынка земли, расширении способов прав использования земель сельскохозяйственного назначения.

В соответствии с действующим в Украине законодательством [3] и действующей методики учета, земля сельскохозяйственного назначения не включена в экономический оборот сельскохозяйственных предприятий. С одной стороны это оправдано, ведь активы, которые не принадлежат предприятию и находятся в его пользовании на правах операционной аренды, не учитываются на балансе предприятий-арендаторов.

Согласно изменениям, внесенным в Земельный кодекс Украины Законом Украины № 5494-VI от 20.11.2012 года [4] до вступления в силу закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения, но не ранее 1 января 2016 года, запрещается внесение права на земельную долю (пай) в уставные капиталы хозяйственных обществ.

Новой редакцией Земельного кодекса Украины [3] определено, что до вступления в силу закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения, но не ранее 1 января 2016 года, не допускается:

- купля-продажа земельных участков сельскохозяйственного назначения государственной и коммунальной собственности, кроме изъятия (выкупа) их для общественных нужд;

- купля-продажа или иным способом отчуждение земельных участков и изменение целевого назначения (использования) земельных участков, находящихся в собственности граждан и юридических лиц для ведения товарного сельскохозяйственного производства;

- купля-продажа или иным способом отчуждение земельных участков и изменение целевого назначения (использования) земельных участков, выделенных в натуре (на местности) владельцам земельных паев для ведения личного крестьянского хозяйства;

- купля-продажа или иным способом отчуждение и изменение целевого назначения земельных паев, кроме передачи их в наследство, обмена земельного участка на другой земельный участок и изъятия (выкупа) земельных участков для общественных нужд.

В зависимости от правовой формы привлечения и использования земельных ресурсов сельскохозяйственным предприятием (частная собственность, постоянное или временное пользование) осуществляется и правовое регулирование учета этих объектов.

В соответствии с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета земля, находящаяся в собственности предприятия относится к основным средствам. В составе основных средств украинских предприятий земля появилась после вступления в силу П(С)БУ7 «Основные средства», где ее было классифицировано на два отдельных элемента: земельные участки и капитальные расходы на улучшение земель [5].

Учет собственных земельных участков, идентифицированных как инвестиционная недвижимость, то есть в результате использования которых получают арендные платежи и / или происходит увеличение собственного капитала, в соответствии с требованиями П(С)БУ 32 «Инвестиционная недвижимость» [6].

Большинство земель сельскохозяйственные предприятия используют на условиях аренды. Учет арендованных земельных участков сельскохозяйственного назначения регулирует П(С)БУ 14 «Аренда» [7].

Для включения в экономический оборот стоимости прав на использование арендованных земель следует использовать методику, предусмотренную для оценки прав пользования земельным участком на условиях эмфитевзиса. Она основана на предварительном определении рыночной стоимости земельного участка по Методике экспертной денежной оценки земельных участков, которая изменена постановлением Кабинета Министров Украины от 16 ноября 2011. № 1248 [8].

Согласно Гражданскому кодексу Украины эмфитевзис - это долгосрочное, отчуждаемое и унаследованное вещное право на чужое имущество, которое заключается в предоставлении лицу права владения и пользования чужим земельным участком для сельскохозяйственных нужд с целью получения плодов и доходов от нее с обязанностью эффективно ее использовать в соответствии целевому назначению [9].

Субъектами эмфитевзиса является собственник земельного участка и лицо, которое изъявило желание пользоваться последним для сельскохозяйственных нужд (собственник и эмфитевт). Стороной отношений эмфитевзиса не может быть лицо, которому земельный участок предоставлен на условиях постоянного пользования или на условиях аренды.

Объектом эмфитевтического права является использование земельного участка сельскохозяйственного назначения, находящегося в частной, коммунальной или государственной собственности. Такое использование имеет ограниченный характер, поскольку собственник передает эмфитевту право владения и право целевого пользования земельным участком, сохраняя за собой право распоряжения им.

Оценены по указанной методике права следует учитывать на балансе сельскохозяйственных предприятий - арендаторов по методике учета нематериальных активов, которая регулируется П(С)БУ 8 « Нематериальные активы» [10].

Ведущие экономисты-аграрии и молодые ученые Украины обосновывают необходимость введения отдельного стандарта учета земель сельскохозяйственного назначения. Среди разработчиков и сторонников этой идеи В.Н. Жук, Г.Г. Кирейцев Ю.С. Бездушная, Б.В. Мельничук, В.М. Метелица, С.М. Остапчук и другие. Так коллективом авторов монографии «Учетно-оценочные аспекты включения земли в экономический оборот» предложено к внедрению в аграрном секторе национальный отраслевой стандарт отчетности (НОСО) – «Земли, плата и права пользования ими в

сельском хозяйстве» [11]. Развитие правового обеспечения учета земель сельскохозяйственного назначения в направлении стандартизации позволит учесть интересы именно отечественных субъектов аграрного сектора.

Для учета собственных земель в Инструкции по применению Плана счетов предусмотрен субсчет 101 «Земельные участки» счета 10 «Основные средства». Однако, земля - специфическое средство производства, которое обладает способностью восстановления плодородия, используется для выращивания биологических активов и в котором также осуществляются биологические преобразования. Кроме того, этот актив имеет стратегическое значение для Украины. Поэтому, по нашему мнению, необходимо разработать методику обособленного учета наличия и использования земли как отдельного специфического объекта учета.

Для учета земли, которая находится в аренде также логично было бы предусмотреть отдельный забалансовый счет.

В бухгалтерском учете Украины право пользования земельным участком отражается следующим образом:

- Д-т субсчета 154 «Приобретение (создание) нематериальных активов» К-т субсчета 424 «Безвозмездно полученные необоротные активы» - на сумму проведенной экспертной оценки земельного участка;

- Д-т субсчета 154 К-т субсчета 685 «Расчеты с прочими кредиторами» - на сумму расходов, уплаченных при оформлении государственного акта на право постоянного пользования земельным участком.

После оформления права пользования земельным участком (получение соответствующего государственного акта) составляется корреспонденция счетов: Д-т субсчета 122 «Права пользования имуществом» К-т субсчета 154.

Если право постоянного пользования земельным участком предоставляют на неопределенный срок, тогда нематериальный актив с неопределенным сроком использования в бухгалтерском учете не амортизируется [10]. Однако, права на использование полученных в аренду сельскохозяйственными предприятиями земельных участков имеют определенные договором аренды сроки. Поэтому, начисления амортизации на указанные нематериальные активы следует осуществлять в течение срока их полезного использования, то есть в течение срока аренды. При этом составляется корреспонденция счетов Д-т субсчета 231 «Растениеводство» К-т субсчета 133 «Накопленная амортизация нематериальных активов». Одновременно на сумму начисленной амортизации следует уменьшить размер дополнительного капитала составив корреспонденцию Д-т субсчета 424 «Безвозмездно полученные необоротные активы».

Учет и оценка земель сельскохозяйственного назначения должны осуществляться исходя из того, что это особый стратегический актив, который является национальным богатством, общественным активом, основой абсолютной прибавочной стоимости, основой продовольственной и экономической безопасности страны. Особенности земель сельскохозяйственного назначения требуют выделения их в отдельную группу

активов и разработки специфической методики учета указанных активов и прав на их использование. Для достижения этой цели необходимо сформировать качественное правовое обеспечение учета земель сельскохозяйственного назначения путем внедрения отдельного отраслевого стандарта учета, что обуславливает необходимость дальнейших системных исследований .

### **Список литературы:**

1. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук; Українська академія аграрних наук, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2008. – 45с.
2. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. - №3. – С.4-18.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
4. Про внесення змін до Земельного кодексу України: Закон України від 20.11.2012 року № 5494-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5494-17>
5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р.№92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: Наказ Міністерства фінансів України від 02.07.2007 р.№779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>
7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.07.2000 № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
8. Про внесення зміни до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова Кабінету міністрів України від 16 листопада 2011 р. № 1248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1248-2011-п>
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
10. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»: Наказ міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
11. Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту: Колективна монографія / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук, В.М. Метелиця, А.І. Коріненко]. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 234 с.



## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИИ УЧЕТА В КОРПОРАТИВНЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*Ищенко Я.П.*

*Винницкий национальный аграрный университет*

*г. Винница, Украина*

Современное развитие экономической науки осуществляется под влиянием глобализационных процессов, происходящих во всех сферах общественной жизни, в том числе и в экономике. Предпринимательство в Украине переживает новый виток в своем развитии, который характеризуется созданием корпоративных предпринимательских структур, развитием международного сотрудничества, активным привлечением иностранных инвестиций, выходом субъектов хозяйствования на международные рынки капитала.

В аграрном секторе экономики Украины быстрыми темпами развиваются высокоинтегрированные корпоративные формирования - агрохолдинги. По оценкам ученых ННЦ «Институт аграрной экономики» Национальной академии аграрных наук Украины, на начало 2012 года такими структурами поглощено или взято под контроль около половины сельскохозяйственных предприятий. При этом они контролируют около 8,7 млн. га (примерно четвертая часть) сельскохозяйственных угодий страны, в том числе 41,3 % угодий, обрабатываемых сельскохозяйственными предприятиями [1]. Такие организационные структуры имеют значительные преимущества перед малым сельскохозяйственным бизнесом практически во всех сферах конкурентной борьбы.

Основные предпосылки исследований в области корпоративизации предпринимательства сформировались сравнительно недавно. Большинство авторов связывают их с динамикой процессов формирования и развития корпоративного сектора, глобальной интеграции капитала и производства, отделением управления от владельцев компаний.

В связи со сложной организационной структурой корпоративных формирований особую актуальность приобретает создание эффективного механизма управления такими субъектами хозяйствования. Система управления достигает поставленной цели через совокупность функций управления, одной из которых является функция учета. Определение оптимального уровня централизации управленческих функций - один из важнейших факторов повышения качества корпоративного управления в интегрированных предпринимательских структурах.

В большинстве украинских корпоративных предпринимательских структур учетная функция децентрализована, то есть на каждом предприятии группы создана бухгалтерская служба, осуществляющая полный цикл учетных процедур от первичного учета до составления отчетных форм управленческого

и финансового учета. Однако менеджмент компаний все чаще осознает необходимость внедрения централизованной формы учета. Причинами, побуждающими руководство корпоративной структуры к внедрению централизованной формы учета в частности, являются:

- несовпадение аналитических данных о хозяйственных операциях, предоставляемых различными подразделениями, или отдельными предприятиями группы;
- критическое количество локальных программных продуктов, используемых различными подразделениями и предприятиями группы (при этом возникает огромная вероятность ошибки, связанной с человеческим фактором при переносе данных из одной системы в другую);
- отсутствие у головной компании детальной информации о деятельности предприятий группы, помимо финансовой и управленческой отчетности (это обычная проблема предприятий любого размера, которые имеют географически удаленные подразделения, или много подразделений, даже если они находятся на незначительном расстоянии).

Если менеджмент предприятия осознал потребность во внедрении централизованной формы учета необходимо начать с разработки проекта (модели) организационной структуры функции учета.

Основной целью такого проекта является разработка детальной операционной модели будущей учетной функции холдинга. В свою очередь задачами учетной функции холдинга есть оптимизация его организационной структуры, повышение эффективности бизнес-процессов и сокращения затрат на информационное обеспечение менеджмента, а также повышения качества учетной информации.

После определения цели проекта его инициаторы и разработчики должны определить конкретные задачи путем решения которых будут достигнуты желаемые результаты. Среди основных задач отметим:

- сбор информации о существующей организации учета путем запросов на предоставление информации, а также проведение опроса ключевых сотрудников учетной функции;
- проведение анализа организационной структуры и количества сотрудников, задействованных в учетных процессах;
- осуществление анализа эффективности существующей системы учета;
- разработка перечня первичных гипотез в части изменений функции учета;
- определение учетных процессов, которые могут быть централизованы;
- экономическое обоснование целесообразности внедрения разработанных гипотез;
- разработка высокоуровневой операционной модели организации учета;
- разработка детальной целевой операционной модели организации учета;
- разработка ключевых показателей эффективности деятельности для субъектов учетного процесса;
- разработка договора об осуществлении учетного обслуживания;

- разработка стратегии и плана перехода на новую модель учета.

Реализацию поставленных задач следует осуществлять в несколько этапов, для которых планируются конкретные даты завершения. Целесообразно выделить следующие (рис.1).

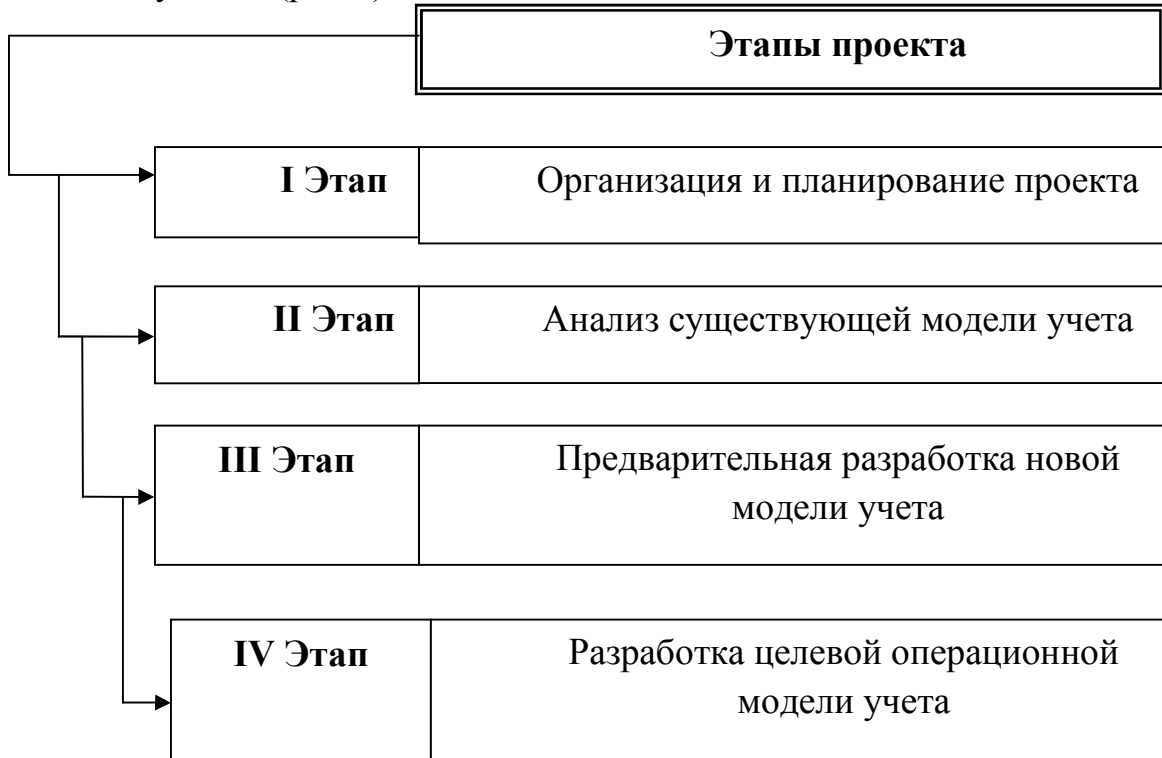


Рис. 1. Этапы реализации проекта централизации учета

Для эффективной реализации проекта централизации функции учета в пределах каждого из указанных этапов следует выделить конкретные задания, которые будут решаться, и определить ключевые результаты, которые должны быть получены после завершения каждого из этапов.

Основными заданиями этапа организации и планирования проекта будут:

- согласование устава проекта;
- разработка и утверждение плана проекта;
- проведения учредительной встречи перед началом проекта.

Ключевыми результатами этого этапа должны быть утвержденные устав и план проекта, а также проведенная учредительная встреча.

При реализации второго этапа проекта централизации учета следует выделить следующие задания:

- сформировать запрос на предоставление информации и собрать информацию из предприятий Холдинга;
- изучить и систематизировать существующую модель функции учета (организационная структура, бизнес - процессы, ИТ - системы, отчетность) по следующим основным направлениям: система финансового учета, планирование и управленческий учет, анализ и оценка квалификации и

компетентности персонала, обеспечивающего учетный процесс; практика управления учетными кадрами и т.д.);

- провести сравнительный анализ эффективности бизнес - процессов и структуры системы учета с лучшими практиками ( внешними и внутренними);
- провести предварительное разделение процессов и сформировать список процессов к централизации;
- определить основные направления изменения процессов и унификации методик;
- сформировать перечень предложений по изменению действующей модели учета;
- провести семинар с менеджментом холдинга.

В результате анализа действующей на предприятии модели учета разработчикам следует составить промежуточный отчет по результатам проведенной работы. В нем следует определить обнаруженные неэффективные участки и ключевые направления оптимизации учета; предварительный перечень процессов для централизации; критерии распределения ключевых учетных функций между холдингом и предприятиями, входящими в группу; предыдущие альтернативные варианты построения учетной функции; критерии оценки оптимальной организационной структуры учета. По завершению данного этапа составляется итоговый отчет.

Ключевыми заданиями следующего этапа являются:

- экономическое обоснование внедрения разработанных и принятых инициатив;
- разработка вариантов целевой операционной модели учетной функции;
- анализ возможности создания учетного сервисного центра (централизованной бухгалтерии) для централизации отдельных бизнес - процессов учетной функции;
- предварительная оценка вариантов месторасположения такого центра;
- разработка концепции перехода на новую организационную модель учета;
- расчет выгод от оптимизации учетной функции, в частности от сокращения административных расходов, количества и сроков подготовки отчетов других оптимизационных факторов;
- провести семинар с менеджментом холдинга, осуществить окончательный выбор варианта модели учетной функции.

В результате завершения третьего этапа проекта централизации учета должна быть принята концепция перехода на новую модель учета.

Задачами, которые решаются на последнем этапе будут:

- разработать ключевые процессы и организационную структуру внедряемой модели;
- определить перечень ключевых показателей эффективности бизнес-процессов учетной функции;
- определить перечень финансовой и управленческой отчетности для различных уровней управления;

- для должностных лиц функциональных подразделений разработать должностные инструкции, где определить зоны ответственности, полномочия, необходимый уровень квалификации, ключевые показатели эффективности;
- разработать типовый договор предприятий группы с учетным сервисным центром;
- уточнить экономическое обоснование перехода на централизованную систему учета;
- разработать план управления изменениями.

Ключевыми результатами заключительного этапа централизации учета являются: отчет с детальным описанием всех элементов целевой операционной модели; типовый договор с учетным сервисным центром; план управления изменениями.

Созданию оптимальной организационной структуры учета холдинга, приведению ее в соответствие с требованиями корпоративного управления предшествует значительная организационная работа по централизации функции учета. В данной публикации нами лишь обозначены основные этапы этого процесса. Требуют дальнейших исследований обоснование организационных форм централизации учета, разработка организационной модели системы учета холдинга, проекта ее внедрения и оценки результатов.

#### **Список литературы:**

1. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [за ред. М.Ф. Кропивка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013.-38 с.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / В.М. Жук – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648с.
3. Централизация функций финансового менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yurhelp.ru/news666.html>.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ**

*Казаков О.Д.*

*ФГБОУ ВПО «Брянский Государственный Технический  
Университет»*

*г. Брянск, Россия*

В практике ведения хозяйственной деятельности экономическое обоснование проекта совершенствования системы защиты информации в большинстве своем носит качественный характер, основываясь на утверждениях следующего плана:

- расходы на безопасность являются составляющей стоимости ведения бизнеса;
- расходы на безопасность родственны расходам на страхование;

— компания не может заниматься электронной коммерцией без обеспечения определенного уровня защиты электронных денежных потоков;

— безопасность является одним из аспектов управления рисками...

После приведения подобных доводов ни у кого не вызывает сомнений необходимость расходов на требуемый уровень информационной безопасности компании, но вместе с этим появляется необходимость количественного расчета для финансового обоснования инвестиций в организационно-техническую систему защиты информации.

Автором разработана следующая методика расчета экономического эффекта совершенствования системы защиты информации.

Предполагается, что среднегодовой экономический эффект рассчитывается по формуле (1):

$$\mathcal{E}_{год} = \mathcal{E}_{конф} + \mathcal{E}_{цел} + \mathcal{E}_{дост} - CCB_{инв} \times E_n \quad (1),$$

где  $\mathcal{E}_{год}$  – среднегодовой экономический эффект;

$\mathcal{E}_{конф}$  – ожидаемая экономия за счет сокращения вероятности нарушения конфиденциальности информации, руб.;

$\mathcal{E}_{цел}$  – ожидаемая экономия за счет сокращения вероятности нарушения целостности информации, руб.;

$\mathcal{E}_{дост}$  – ожидаемая экономия за счет сокращения вероятности нарушения доступности информации осуществляется по формуле

$CCB_{инв}$  – затраты на инвестиционную часть проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации, рассчитываемые на основании таблицы 1;

$E_n$  – нормативный коэффициент эффективности затрат. Период окупаемости инвестиционных проектов, связанных с внедрением информационных технологий, не должен превышать трех лет, поэтому  $E_n=0,33$ .

Таблица 1

## Инвестиционный план проекта

Статьи расходов	Потоки платежей по периодам, тыс. руб.			
	0	1	2	3
Расходы, связанные с организационно-правовым направлением защиты				
Затраты на движение персонала				
Затраты на обучение персонала				
...				
Расходы, связанные с программно-аппаратным направлением защиты				
Затраты на аппаратные средства, в т.ч.:				
<i>приобретение серверов</i>				
<i>приобретение сетевых и других средств</i>				
...				

Затраты на разработку или/и приобретение программных средств				
Расходы, связанные с инженерно-техническим направлением защиты				
Затраты на аренду помещений				
Затраты на строительство помещений				
...				
Затраты на переоборудование помещений				
Итого за проект				

Расчет ожидаемой экономии за счет сокращения вероятности нарушения конфиденциальности информации осуществляется по формуле (2) для организаций, не осуществляющих коммерческую деятельности, в противном случае – расчет осуществляется по формуле (3)

$$\mathcal{E}_{\text{конф}} = F_{\text{конф}} \quad (2),$$

$$\mathcal{E}_{\text{конф}} = F_{\text{конф}} + (CThR_{\text{конф\_до}} - CThR_{\text{конф\_после}}) \times \max(G, НМА) \times d \quad (3),$$

где  $\mathcal{E}_{\text{конф}}$  – ожидаемая экономия за счет сокращения вероятности нарушения конфиденциальности информации, руб.;

$F_{\text{конф}}$  – размер устраненных штрафных санкции за нарушение правил защиты информации, руб.;

$CThR_{\text{конф\_до}}$  – уровень угроз по нарушению режима конфиденциальности информации до реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации;

$CThR_{\text{конф\_после}}$  – уровень угроз по нарушению режима конфиденциальности информации после реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации;

$G$  – стоимость гудвилла;

$НМА$  – балансовая стоимость нематериальных активов за текущий отчетный период (определяется на основе формы 1 бухгалтерской отчетности организации);

$d$  – доля ценности информации хранящейся на исследуемом носителе в предельной стоимости потоков информации в организации (определяется экспертным путем).

Размер устраненных штрафных санкции за нарушение правил защиты информации, определяются нормативными документами РФ. В качестве примера можно привести следующие положения:

Статья 13.11 Кодекса РФ об АП. Нарушение установленного законом порядка сбора, хранения, использования или распространения информации о гражданах (персональных данных) влечет наложение административного штрафа на юридических лиц - от пяти тысяч до десяти тысяч рублей.

Статья 13.12 п.2 Кодекса РФ об АП. Использование несертифицированных информационных систем, баз и банков данных, а также

несертифицированных средств защиты информации, если они подлежат обязательной сертификации (за исключением средств защиты информации, составляющей государственную тайну), - влечет наложение административного штрафа на юридических лиц - от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей с конфискацией несертифицированных средств защиты информации или без таковой.

Расчет ожидаемой экономии за счет сокращения вероятности нарушения целостности информации осуществляется по формуле (4).

$$\mathcal{E}_{цел} = (F_{цел} + P_{восст} + M_{loss}) \times (CThR_{цел\_до} - CThR_{цел\_после}) \quad (4),$$

где  $\mathcal{E}_{цел}$  - ожидаемая экономия за счет сокращения вероятности нарушения целостности информации, руб.;

$F_{цел}$  - размер штрафных санкции за нарушение режима целостности информации, руб.;

$P_{восст}$  - затраты на восстановление информации, руб.;

$M_{loss}$  - возможные финансовые потери от неверных управленческих решений, руб.;

$CThR_{цел\_до}$  - уровень угроз по нарушению режима целостности информации до реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации;

$CThR_{цел\_после}$  - уровень угроз по нарушению режима целостности информации после реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации.

Размер штрафных санкции за нарушение режима целостности информации, определяются нормативными документами РФ. В качестве примера можно привести следующие положения:

Статья 13.19 Кодекса РФ об АП. Нарушение порядка представления статистической информации влечет наложение административного штрафа в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей.

Статья 15.11 Кодекса РФ об АП. Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности, а равно порядка и сроков хранения учетных документов - влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей.

Статья 15.19 Кодекса РФ об АП. Непредставление или нарушение эмитентом порядка и сроков представления информации, а равно представление информации не в полном объеме, и (или) недостоверной информации, и (или) вводящей в заблуждение информации, влечет наложение на юридических лиц - от пятисот тысяч до семисот тысяч рублей.

Статья 19.7 Кодекса РФ об АП. Непредставление или несвоевременное представление в государственный орган (должностному лицу) сведений (информации), представление которых предусмотрено законом и необходимо для осуществления этим органом (должностным лицом) его законной деятельности, а равно представление в государственный орган (должностному



лицу) таких сведений (информации) в неполном объеме или в искаженном виде, влечет предупреждение или наложение административного штрафа на юридических лиц - от трех тысяч до пяти тысяч рублей.

Затраты на восстановление информации возможно рассчитать на основании приложения 1 или воспользоваться следующей формулой (5):

$$P_{восст} = P_{зп\_восст} + P_{носителя} \quad (5),$$

где  $P_{зп\_восст}$  – затраты по заработной плате сотрудника, восстанавливающего информацию (рассчитываются по формуле (4) исходя из времени восстановления информации);

$P_{носителя}$  – остаточная стоимость носителя информации.

Возможные финансовые потери от неверных управленческих решений определяются экспертным путем.

Расчет ожидаемой экономии за счет сокращения вероятности нарушения доступности информации осуществляется по формуле (6) для организаций, не осуществляющих коммерческую деятельность, в противном случае – расчет осуществляется по формуле (7).

$$\mathcal{E}_{дост} = (P_{зп\_дост\_сис.админ} + P_{зп\_дост\_польз}) \times (CThR_{дост\_до} - CThR_{дост\_после}) \quad (6)$$

$$\mathcal{E}_{дост} = \left( P_{зп\_дост\_сис.админ} + \frac{ЧП}{K_{сomp} \times t} \times Q \times t_{простоя} \right) \times (CThR_{дост\_до} - CThR_{дост\_после}) \quad (7),$$

где  $P_{зп\_дост\_сис.админ}$  – затраты по заработной плате сотрудника, восстанавливающего режим доступности информации;

$P_{зп\_дост\_польз}$  – расходы по оплате труда конечных пользователей при простое;

$ЧП$  - сумма чистой прибыли организации за отчетный период;

$K_{сomp}$  – среднесписочная численность сотрудников за отчетный период;

$t$  – количество рабочих часов в отчетном периоде;

$Q$  – количество конечных пользователей информацией, доступ к которой нарушен;

$t_{простоя}$  – время простоя, час;

$CThR_{дост\_до}$  – уровень угроз по нарушению режима доступности информации до реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации

$CThR_{дост\_после}$  – уровень угроз по нарушению режима доступности информации после реализации проекта совершенствования организационно-технической системы защиты информации

В заключении хотелось бы отметить, что наряду с предложенной методикой целесообразно рассчитывать показатели эффективности инвестиционного проекта, такие как чистый дисконтированный доход и внутренняя норма доходности.

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ**

*Кирилюк В.С.*

*Национальная металлургическая академия Украины*

*г. Днепропетровск, Украина*

Основополагающей, доминирующей целью промышленных предприятий как Украины, так и других государств является получение максимально возможной массы прибыли. В то же время, в условиях высокой конкуренции среди предприятий – производителей улучшение качества продукции является залогом успеха в конкурентной борьбе.

Продукция, которая характеризуется повышенными потребительскими свойствами или улучшенными признаками способствует увеличению эффективности общественного производства. Если же этот тезис рассматривать применительно к продукции, которая дает возможность удовлетворить базовые потребности потребителя, (например, потребность в личной безопасности при пользовании железнодорожным транспортом), то повышение качества этой продукции становится первоочередной задачей для производителя. Таким образом, оценку эффективности мероприятий по повышению качества продукции целесообразно рассматривать как с позиции экономической составляющей, так и с учетом социального аспекта. Рассмотрим эту проблему на примере украинского металлургического предприятия, которое изготавливает железнодорожные колеса.

Украина имеет одну из наиболее развитых в Европе сеть железных дорог, эксплуатационная длина которых составляет около 22 тыс. км. По объемам грузовых перевозок железные дороги Украины занимают 4 место на Евроазиатском континенте, уступая только железным дорогам Китая, России, Индии. Грузонапряженность украинских железных дорог (годовой объем перевозок на 1 км) в 3-5 раз превышает соответствующий показатель развитых европейских стран. Железнодорожный транспорт и инфраструктура - базовая отрасль экономики Украины, важнейший элемент транспортной системы. Именно на них приходится 85,1 % грузооборота (без учета трубопроводного транспорта) и 54,5 % пассажирооборота. /1/

Таким образом, можно констатировать тот факт, что вопрос оценки экономической эффективности производства колес повышенного качества, особенно в контексте социальной, общегосударственной ответственности, является актуальным.

Обратимся сначала к процедуре экономической оценки эффективности. Общепринятый подход сопровождается, как правило, рядом нерешенных вопросов, порождает многочисленные дискуссии. В работах известных украинских ученых-экономистов Аптекаря С.С., Бенья Т.Г., Чумаченко М.Г. и

др. /2,3/ сформулированы основные методические положения расчета экономического эффекта, его составляющих. В то же время, некоторые вопросы (например, возможности использования приведенных затрат при оценке мероприятий по повышению качества) остаются дискуссионными. Во многих работах упомянутых авторов предложено оценку их экономической эффективности выполнять путем определения показателей общей (абсолютной) и сравнительной эффективности инвестиций.

Абсолютная эффективность капитальных вложений отражает общую величину их отдачи (результативности) на том или ином предприятии. Сравнительная эффективность капитальных вложений определяется тогда, когда сравниваются несколько инвестиционных проектов (вариантов решения хозяйственной задачи). Этот показатель характеризует преимущества (экономические, социальные и другие) одного проекта над другими.

Методика определения эффективности капитальных вложений позволяет отобрать лучшие проекты (варианты) по минимальной величине приведенных затрат и определить общую эффективность осуществляемого проекта путем вычисления ожидаемого (фактического) коэффициента доходности инвестирования.

Существуют мнения о наличии определенных недостатков этой методики, а именно: ее применения существенно усложняет или даже делает невозможной объективную оценку целесообразности капиталовложений в условиях развитых рыночных отношений. Объясняется этот тезис тем, что методика, в частности, опирается на показатель приведенных затрат, в расчетах которого присутствует показатель нормативной эффективности капиталовложений  $E_n$ ;

Остановимся на определении коэффициента  $E_n$ . Действительно, нормативного значения этого показателя, дифференцированного по отраслям, в Украине пока не существует. В рыночных условиях каждое предприятие самостоятельно, с учетом своего финансового состояния, выбирает для себя уровень этого показателя. В целом уровень коэффициента можно сравнить с рентабельностью производственных фондов. Поэтому, этот недостаток методики приведенных затрат, на наш взгляд, не мешает ее использованию при оценке эффективности продукции повышенного качества.

Обратимся теперь к тем особенностям рассматриваемого примера – производству железнодорожных колес повышенного качества, которые можно отнести к социальному аспекту.

Как известно, железнодорожные колеса являются важным составным элементом подвижного состава (локомотивов и вагонов). Причем, срок службы колес регламентируется износом и ремонтпригодностью, т.е. он значительно меньше, чем у локомотива или вагона. В связи с этим основными требованиями, предъявляемыми к колесной стали, являются одновременное повышение ее надежности и долговечности. Кроме того, важными требованиями являются увеличение производительности (нагрузка на ось),

повышение технологичности изготовления колесных пар на машиностроительных и ремонтных заводах.

Общеизвестна следующая формула определения экономической эффективности  $\mathcal{E}$  повышения качества колес при повышении их устойчивости:

$$\mathcal{E} = 31 i 32 - 32$$

где 31 i 32 - приведенные затраты на производство одного колеса, обычного и повышенного качества соответственно, грн.;

$K_{ст}$  - коэффициент увеличения износостойкости колеса нового качества, доли ед.

В результате применения колес повышенного качества для локомотивов и вагонов повышается скорость движения пассажирских и грузовых составов, производительность грузовых вагонов за счет увеличения нагрузок на ось.

При увеличении скорости пассажирских составов происходит высвобождение значительного количества пассажиро - часов, часть из которых может быть использована для производительного труда, отдыха, образования и т.д. Поэтому увеличение скорости можно рассматривать как общегосударственную экономию времени работников в денежном выражении в расчете на одну ось подвижного состава.

Увеличение скорости пассажирских перевозок приводит также к уменьшению парка подвижного состава, времени работы штата, обслуживающего пассажирские составы, и др. Таким образом, наблюдается снижение эксплуатационных затрат на транспорте.

Кроме того, повышение скорости движения способствует проявлению таких социальных эффектов, как безопасность, комфортабельность, которые являются непременным условием внедрения высокоскоростного движения. Следовательно, эффект повышения скорости пассажирских перевозок реализуется не только за счет экономических, но и социальных факторов.

Не останавливаясь на общеизвестных подходах к оценке сравнительной экономической эффективности, ниже приведем результаты определения суммы эффекта от применения железнодорожных колес повышенного качества у потребителя на примере Украинской железной дороги.

В расчетах значение нормативного коэффициента эффективности было принято на уровне среднеотраслевой рентабельности капитала. Таким образом потребитель (сеть украинских железных дорог), используя колеса повышенного качества, получит экономический эффект в размере 46 грн (184 руб.) на одно колесо.

Эффект учитывает увеличение срока эксплуатации, надежности колеса. Если колесная пара формируется на машиностроительном заводе, то эффект у потребителя учитывает приведенные затраты на производство колес из металла обычного и повышенного качества (соответственно, коэффициент роста производительности единицы подвижного состава в расчете на одну ось, коэффициент изменения срока службы, изменение годовых текущих и капитальных расходов в сфере эксплуатации при применении колес повышенного качества).

Ниже, в таблице, приведены результаты расчетов показателей эксплуатационных расходов.

Таблица – Показатели для расчета изменения эксплуатационных затрат

Показник	Колеса обычного качества	Колеса повышенного качества
Текущие затраты на формирование колесных пар, руб.	15293	12083
Эксплуатационные затраты на обточку одной колесной пары, руб.	1132	1032
Стоимость одного часа простоя единицы подвижного состава, который находится в ремонте, руб.	468	468
Время простоя единицы подвижного состава при обточке колесной пары, час.	2	1
Количество обточек за весь срок эксплуатации колес, шт.	4	3
Срок службы колес, лет	10	11,2

Как мы видим из таблицы, колеса повышенного качества позволяют снизить текущие расходы на формирование колесной пары на 21%, эксплуатационные расходы на обточку одной колесной пары на 9 %.

При обточке сокращается срок проведения операции примерно на 1 час и количество самих обточек за весь период эксплуатации колес с 4 до 3 .

Колеса повышенного качества дают также возможность снизить капитальные затраты на обработку колесной пары, снизить трудоемкость работы.

Эффект у потребителя при формировании колесной пары на машиностроительном заводе, по расчетам автора, составляет 100,15 грн (400,6 руб.) на одну т продукции, что свидетельствует об эффективности использования колес повышенного качества.

В результате выполненных расчетов также получены выводы о том , что среднегодовая производительность вагона при использовании колес повышенного качества увеличивается с 5270 т до 6214,4 т (в 1,18 раз).

Важным является определение величины общегосударственного эффекта от ускорения пассажирских перевозок. По расчетам автора, в расчете на одну ось вагона он составляет 122,25 грн. (489 руб.).

Экономия времени экономии пассажирами украинских железных дорог, составляет 12,6 млн. пассажиро - часов.

Приведенные результаты расчетов экономического эффекта при потреблении колес повышенного качества свидетельствуют о том , что он

имеет как экономическую природу, так и социальные и общегосударственные составляющие.

### **Список литературы:**

1. Сирийчик Т., Фургальські А., Клімкевич Ч., та ін. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / За ред. Марчіна Свенціцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки.- 2010. – 102 с.
2. Аптекарь С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / С. Аптекарь // Экономика Украины. – 2011. – № 1. – С. 42-50.
3. Бень Т.Г. Сравнительный анализ определения экономической эффективности инвестиционных проектов по разным методикам / Т.Г. Бень // «Экономика Украины».- №11.-2009.- С.34-41.

## **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КЭПТИВНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ**

*Кисельков Н.Г.*

*Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Республика Беларусь*

В современных условиях нельзя представить отрасли экономики, активно не использующей такой инструмент инвестиций как финансовый лизинг. Кроме инвестиционной составляющей в наше время лизинг является инструментом увеличения продаж автомобилей, техники и оборудования, являясь необходимым звеном, связывающим производственные и экономические отношения между различными субъектами бизнеса.

Когда и где возник лизинг? Вероятнее всего, лизинг начал свое развитие в XIX веке, когда в 1877 году американская телефонная компания «Белл» приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их во временное владение и пользование. Примерно в это же время в Англии и США собственники каменноугольных копей стали задумываться над тем, что покупка вагонов для перевозки угля для них невыгодна: выработка угля увеличивалась, открывались новые шахты, требовалось все большее количество вагонов. Именно в это время стали появляться первые прототипы лизинговых компаний, которые занимались только покупкой и сдачей в аренду вагонов. При составлении договоров в них включали пункт о праве пользователя купить имущество по окончании срока договора. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо аккуратнее и бережнее обращались с вагонами, учитывая перспективу их последующего приобретения в собственность. К тому же в таких сделках появилась возможность использования ускоренной амортизации имущества. Лизинговые сделки произвели настоящий бум в хозяйственных отношениях, поскольку они имели несравнимые преимущества, которые сохраняются и по сей день: с одной стороны, это ускоренная амортизация, позволяющая оптимизировать налогообложение у лизингополучателей в течение действия договора, а с

другой стороны, по окончании договора не возникает дополнительного налогообложения при передаче имущества в собственность лизингополучателя.

Все современные преимущества различных видов лизинга давно известны представителям малого, среднего и крупного бизнеса. Особой популярностью на белорусском рынке лизинговых услуг пользуется финансовый лизинг, возвратный лизинг (с целью пополнения «оборотных» средств компании-лизингополучателя), а также набирает популярность оперативный лизинг, хотя до сих пор слабо развит в Беларуси.

Вместе с популярностью лизинга набирает обороты и конкурентная борьба среди лизинговых компаний за привлечение клиентов с устойчивым финансовым состоянием, желающих приобретать в лизинг ликвидное оборудование, автотехнику, недвижимость. Среди конкурентных преимуществ лизинговой компании можно выделить ряд основных:

- низкая стоимость ресурсов;
- достаточность объемов ресурсной базы для обеспечения потребностей клиентов;
- быстрое рассмотрение сделки и предоставление финансирования в короткие сроки;
- налаженное сотрудничество с ведущими производителями и поставщиками основных средств, выступающих предметами лизинга;
- развитая филиальная сеть;
- гибкие условия лизинга;
- квалифицированный персонал и др.

Лизинговые компании можно разделить на различные типы в зависимости от размеров, регионов работы, зависимости от одного или нескольких финансирующих банков, типов передаваемого в лизинг имущества и т.п. Важнейшим фактором, оказывающим влияние на все показатели деятельности лизинговой компании, является ее принадлежность к частному или банковскому сектору или финансово-инвестиционному объединению.

Согласно аналитическим данным, предоставленным Ассоциацией лизингодателей Республики Беларусь в Обзоре белорусского рынка лизинговых услуг за 2012 г., в первой пятерке лизинговых компаний, принявших участие в рейтинге, четыре компании относятся к категории банковских, в первой десятке их всего пять. К категории независимых в первой десятке могут быть отнесены всего лишь три компании. Данная ситуация в целом соответствует общеевропейским показателям, где наиболее крупные лизингодатели относятся либо к банковскому сектору, либо являются подразделениями крупных промышленных и финансово-инвестиционных холдингов, так называемыми кэптивными (или кэптинговыми) лизинговыми компаниями. Согласно статистическим данным, схожая тенденция на рынке лизинговых услуг Республики Беларусь не меняется на протяжении долгих лет.

По своей специфике кэптивное финансовое учреждение – это узкоспециализированная банковская или иная финансовая организация, которая предоставляет денежные средства своим клиентам только по одному виду

займов. В нашем варианте это лизинг транспорта и оборудования, причём производитель в этом случае сам выступает в роли лизингодателя, создавая специализированную лизинговую компанию.

Таким образом, можно выделить еще одну немаловажную классификацию лизинговых компаний:

- универсальные, созданные банковскими структурами или финансово-инвестиционными группами;
- кэптивныe, основанные производителями техники.

Как стало понятно из предыдущих абзацев, белорусских кэптивных лизинговых компаний и представительств таких зарубежных компаний в Республике Беларусь нет, учитывая тот факт, что некоторые компании-резиденты пользуются услугами финансового лизинга, предоставляемыми подобными зарубежными финансовыми организациями.

По мнению многих экспертов рынок автокредитования и автолизинга является одним из самых доходных. Прибегнув к статистическим данным по рынку лизинга в Республике Беларусь, отметим, что доля транспортных средств, передаваемых в лизинг, за 2012 г. составила 64,73% (в т.ч. грузовые автомобили 23,93%, легковые автомобили 9,26%, железнодорожный подвижной состав 30,21%), против 30,01% у машин и оборудования и 5,26% у зданий и сооружений. Приведенные данные еще раз отмечают популярность лизинга транспорта.

По мнению экспертов, получив выгодный лизинг от автопроизводителя, можно избежать различных бюрократических проволочек, связанных с оформлением договора лизинга, сбором пакета документов для анализа финансового состояния и кредитной истории, снизить его переплату, так как подобные финансовые учреждения, как правило, предоставляют лизинг со сниженной процентной ставкой и не применяют к лизингополучателю комиссионные сборы и штрафные санкции. Кроме того, лизинг в кэптивных лизинговых компаниях может оформляться намного быстрее, чем в других финансовых организациях, и без лишних рисков. Зачастую многие универсальные лизинговые компании испытывают острую нехватку финансирования, чего нельзя сказать о большинстве кэптивных лизинговых компаний.

К примеру, на российском рынке лизинга работают следующие компании, созданные автопроизводителями:

- Группа компаний "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" – лизинг грузовых автомобилей КамАЗ и автобусов НЕФАЗ.
- Фольксваген Груп Финанц – лизинг легковых автомобилей Volkswagen, Audi, SKODA, а также лизинг автосервисного оборудования для официальных дилеров и компаний, претендующих на статус официального дилера.
- ООО "Вольво финанс сервис Восток" (ООО "ВФС Восток", Volvo Financial Services) – лизинг грузовой и спецтехники Mack, Renault Trucks, UD



Trucks, Volvo Trucks, Volvo Construction Equipment, Volvo Buses, Volvo Penta и Volvo Aero.

- ООО "МАН Файненшиал Сервисес" (MAN Financial Services GmbH) – лизинг грузовых автомобилей и автобусов MAN.

- ООО "Афин Лизинг Восток" (IVECO Capital) – лизинг автомобилей Ивеко (IVECO).

- ООО "Скания Лизинг" – лизинг грузовых автомобилей Скания (SCANIA).

Также на рынке лизинга России существуют лизинговые компании, специализирующиеся на лизинге определённых типов имущества.

- лизинг железнодорожного подвижного состава - ООО "Брансвик Рейл Лизинг" (Brunswick Rail), ООО "ТрансФин-М", ГЛК "ТрансКредитЛизинг"

- лизинг авиатехники, самолётов, оборудования для аэропортов - ООО "Ильюшин Финанс Ко" (ИФК)

- лизинг племенного скота, техники и оборудования для сельского хозяйства - ОАО "Росагролизинг"

- лизинг медицинского оборудования и оборудования для косметологии - Медицинская Лизинговая Компания

Вышеуказанные кэптивные лизинговые компании работают исключительно с изделиями своего производителя, поэтому зачастую некоторые участники рынка называют их неполноценными лизинговыми компаниями, ведь они не столько развивают рынок лизинга, сколько решают локальную задачу диверсификации продаж производителя. Зато в нынешней ситуации эта узость рабочего поля дает кэптивным лизинговым компаниям немалые возможности, в частности, они могут предлагать заключение лизинговых договоров почти на очень выгодных для лизингополучателя условиях; разрабатывается множество спецпрограмм, которые порой намного более выгодны, чем классический финансовый лизинг, предоставляемый универсальными лизинговыми компаниями.

Конкурентным преимуществом кэптивных лизинговых компаний, созданных производителями автомобилей, строительной и специальной техники, является возможность предложить клиенту следующие услуги:

- заплатить остаточную стоимость и выкупить предмет лизинга;
- обменять на новую машину по программе trade-in;
- оформить новый лизинг на остаточную стоимость;
- продать предмет лизинга обратно лизинговой компании по заранее оговоренной стоимости (оперативный лизинг).

С точки зрения развития филиальной сети представительств, кэптивная компания также имеет преимущество: одновременно уже существующий центр продаж может предоставлять услуги лизинга, для чего достаточно нескольких сотрудников финансового отдела, наряду с отделом продаж.

Проблема номер один, стоящая сегодня перед абсолютным большинством лизинговых компаний, - реализация техники и оборудования,

изъятых у клиентов, не выполнивших своих обязательств по договору. Независимые компании, которые предпочитали передавать в лизинг технику предприятиям одной отрасли экономики (например, строительной), можно пересчитать по пальцам одной руки. Лизинговые компании, которые работали со всеми потенциальными лизингодателями, сегодня вынуждены придумывать, как реализовывать изъятое у них оборудование, относящееся к абсолютно разным секторам экономики. Простые решения вроде открытия отдела по реализации изъятых объектов лизинга тут не помогут. А для кэптивных лизинговых компаний эта проблема не так остра. Во-первых, они всегда работали в одном сегменте рынка лизинга, во-вторых, у них (точнее, у их головных организаций) есть значительный опыт по созданию компаний, занимающихся исключительно арендой (в Европе довольно популярен лизинг без выкупа лизингополучателем предмета лизинга по истечении договора).

Но цифры показывают, что большинство кэптивных лизинговых компаний в России реализуют не такой большой процент продукции. Дочерние компании таких производителей, как КАМАЗ, Caterpillar, Iveco, Mann продают менее 10 %. И даже такие развитые компании, как «Вольво Финанс Лизинг Восток», «Скания-лизинг», не переходят порог 30 %. При этом в Европе вышеупомянутые производители с помощью своих лизинговых компаний реализуют от 40 % своей продукции.

Важнейшим недостатком кэптивной лизинговой компании может стать тот факт, что обычные лизинговые компании предлагают универсальные лизинговые продукты, благодаря которым клиент сможет приобрести не только транспорт и оборудование любого производителя, но также и бывшие в эксплуатации предметы лизинга, о чем не может идти речи в случае с кэптивными лизинговыми компаниями.

Немаловажным фактором для кэптивной лизинговой компании является понимание того, что кроме цели реализовать продукцию, приложить к этому максимум усилий и выгодных условий, существует необходимость анализа финансового состояния клиента. С этой целью необходимо очень серьезно подходить к разграничению продажи со 100% оплатой, и реализацией благодаря финансовому лизингу.

В Республике Беларусь в 1997 году было создано ЗАО «Мазконтрактлизинг», 76% акций которого принадлежало «Минскому Автомобильному Заводу». За десять лет компания по праву заняла ведущие позиции на рынке лизинговых услуг Республики Беларусь и осуществляла свою деятельность по двум основным направлениям: 1. Продажа автотехники Минского автомобильного завода, СП ЗАО «МАЗ-МАН», завода автомобильных прицепов и кузовов «МАЗ-КУПАВА», ЗАО «АМКОДОР» в лизинг. 2. Поставка промышленного оборудования с помощью лизинга.

Однако, по словам экспертов, сложности у «Мазконтрактлизинга» возникли в 2009 г., когда на основном рынке сбыта продукции - российском - наблюдались кризисные явления. Поэтому технику МАЗ сдавали в лизинг

белорусским субъектам хозяйствования, фактически не обращая внимания на их платежеспособность.

МАЗ выделял товарные кредиты на условиях коммерческого займа «Мазконтрактлизингу», который, в свою очередь, предоставлял автотехнику, полученную в рамках этого займа, конечным потребителям. В частности, «лизинг от производителя» был дешевле кредита в банке в среднем на 5-6 процентных пунктов. Оформить заказ можно было за день-полтора, а техника поступала к владельцу в течение 4-5 дней. Однако в итоге долги по платежам стали нарастать как снежный ком. Поэтому МАЗ прекратил поставки продукции через свою лизинговую «дочку».

Таким образом, первый опыт создания белорусской кэптивной лизинговой компании не удался по причине нецелесообразного превышения целей распродажи техники над финансовой стабильностью лизинговой компании.

В целях стимулирования покупок в марте 2013 г. ОАО «МАЗ» объявил о начале реализации выпускаемых автомобилей в рассрочку. Изначально под действие оплаты в рассрочку подпадала только покупка автомобилей класса Евро-4, позже список автомобилей значительно расширился. Другие условия рассрочки: срок до 12 месяцев, первоначальный взнос не менее 10% от стоимости закупаемой автотехники. Заключение договоров осуществляется по специальным ценам с учетом сроков оплаты. Максимальное приращение контрактной цены при рассрочке до 12 месяцев составляет 4%. Обязательным условием реализации автотехники является предоставление покупателем до отгрузки безотзывной банковской гарантии. В данном случае ОАО «МАЗ» не несет риска неуплаты очередных платежей, как в случае с кэптивной лизинговой компанией «Мазконтрактлизинг».

Несмотря на некоторые сложности открытия кэптивных лизинговых компаний на белорусском рынке, данное направление является очень перспективным и конкурентоспособным. Для представителей белорусского малого и среднего бизнеса это, прежде всего, привлекательные условия финансирования, а также большая вероятность возможности получения новой техники в лизинг, нежели у универсальных лизинговых компаний или банков, отдающих большее значение финансовому состоянию потенциального клиента. Для белорусского производителя – это решение вопроса продвижения техники на внутреннем, а также и на внешних рынках (при условиях предоставления международного лизинга).

Однако не стоит забывать о том, что кэптивная лизинговая компания – это, прежде всего, финансовая организация, а продвижение производимой техники является важной, но не единственной целью деятельности.

Другими словами, можно утверждать, что кэптивные лизинговые компании это новая ступень не только на белорусском, но и на российском рынке финансового и оперативного лизинга, которая позволяет лизингополучателям приобретать транспорт и оборудование в лизинг на очень выгодных для себя условиях.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК УКРАИНЫ

*Климик Г.В.*

*Уманский национальный университет садоводства  
г. Умань, Украина*

Постановка проблемы. В современном мировом хозяйстве внешнеэкономическая деятельность является важным фактором, влияющим на динамику и структуру национальной экономики. Усиление конкурентной борьбы на товарных рынках и изменения в структуре спроса обуславливают переход предприятий к более продуманной политике ведения бизнеса, предусматривающий внедрение в их деятельность стратегического планирования и управления во всех сферах хозяйствования.

Обеспечение уровня международной конкурентоспособности, отвечающей современным требованиям экономической безопасности, предотвращает негативные последствия глобализации, является очень актуальным для Украины. Оптимизации состояния ресурсной базы требует обоснованной системы критериев ее оценки и сравнения в контексте функционирования открытых экономических систем и является одним из основных факторов, способствующих освоению внешних рынков и дальнейшей производственной деятельности за рубежом. Это определяет актуальность темы, поскольку внешнеэкономические связи стран, международная торговля и мировое хозяйство исторически развивались параллельно с развитием цивилизаций, усовершенствовались, видоизменялись и постоянно оставались в центре социально-экономических событий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам стратегического развития внешнеэкономической деятельности, международной экономики и международной торговли посвящены работы В.И. Власова, В.И. Губенко, А.А. Кириченко, Ю.Г. Козака, А.И. Кредисова, В.С. Сухарского, российских исследователей И.Т. Балабанова, А.И. Балабанова, А.П. Киреева, Л.Н. Красавина. Однако в большинстве исследований и публикаций остаются недостаточно освещенные проблемы, связанные с поиском направлений повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях новых мировых интеграционных процессов.

Цель статьи – выявление основных проблем совершенствования стратегии экспортно-импортного потенциала, исследование сущности экспортной стратегии как экономической категории, выявление и анализ особенностей ее разработки и реализации, поиск путей их решения, что является основной путь инновационно-инвестиционного развития экономики государства.

Изложение основного материала. Украина относится к странам с высокой экспортной квотой в валовом внутреннем продукте (ВВП). В среднем каждый третий украинский продукт или услуга реализуются с помощью внешних

экономических связей, которые играют заметную роль в национальной экономике и существенно влияют на темпы и пропорции экономического роста, на создание конкурентной рыночной среды и на весь системный трансформационный процесс.

Ключевые проблемы развития внешней торговли Украины связаны с диверсификацией ее геополитических или региональных приоритетов, с оптимизацией структуры экспорта и импорта, с гармонизацией национального законодательства в соответствии с требованиями и нормами ВТО.

Имея высокий экспортный потенциал, Украина использует его недостаточно эффективно. С 1997 г. наблюдается уменьшение стоимостных объемов экспорта, что свидетельствует о кризисе производства, ориентированного преимущественно на экспорт.

По объемам экспорта на душу населения, Украина значительно уступает не только развитым странам, но и большинства стран Центральной и Восточной Европы. Это побуждает к более эффективной реализации экспортного потенциала с целью увеличения влияния Украины на мировые экономические процессы.

На протяжении 90-х годов состоялась значительная географическая переориентация внешней торговли Украины – из стран бывшего СССР на другие регионы, что в целом является положительным фактором. Однако, сокращение экспорта в страны СНГ (в первую очередь – в Россию) не удалось компенсировать наращиванием экспорта на новые рынки.

Товарная структура экспорта Украины является крайне неблагоприятной. Она свидетельствует о неспособности государства преодолеть структурные диспропорции экономики, сложившейся в рамках бывшего СССР. Доминирующими экспортными позициями остаются металлопродукция (44% общего экспорта), минеральные продукты и химия (22%), а машиностроение составляет лишь 12 % [6].

Комплекс негативных факторов развития внешней торговли Украины обусловлен, прежде всего, низким темпом экономических преобразований в Украине, что отразилось на потенциале участия страны в международном разделении труда. В результате, Украина закрепляется на международных рынках преимущественно как поставщик сырья, полуфабрикатов и продукции с незначительной добавленной стоимостью.

Отсутствие надлежащей (организационной, информационной) поддержки ограничивает экспорт из Украины финансовых, телекоммуникационных, информационных, деловых услуг, услуг международного туризма, образования и здравоохранения. Неудовлетворительный уровень защиты прав интеллектуальной собственности и крайне низкая оплата труда научных работников препятствуют расширению экспорта научно-технических услуг.

Украина не реализует возможности выхода на наиболее динамичные в современном мире рынки услуг – туристический бизнес, рынок информационных технологий, а также недостаточно использует благоприятные условия для наращивания экспорта услуг на рынки СНГ и Азии. В отличие от

государств Центральной Европы, в Украине так и не произошла переориентация с торговли сырьем и полуфабрикатами на торговлю товарами с высокой добавленной стоимостью. Главные экспортно-ориентированные отрасли остаются чрезвычайно энергоемкими, что делает их критически зависимыми от импортируемых энергоносителей и ограничивает возможности наращивания экспорта за счет девальвации национальной валюты. Взаимодействие с мировым хозяйством базируется на комплексной, гибкой и динамичной государственной внешнеэкономической политике, в основе которой – максимальная хозяйственная свобода непосредственных производителей, экспортеров товаров и услуг.

Стратегическая программа развития внешнеэкономических отношений Украины должна основываться на обеспечении его суверенитета в международных хозяйственных связях и реализации в мировой экономике сравнительных и конкурентных преимуществ Украины, объективно существующих в различных областях ее хозяйства и могут найти практическое воплощение в деятельности украинских предприятий и фирм на международной арене. Стратегия предусматривает разработку долгосрочных целей и политики, установок и ориентиров, принципиально новых направлений. Она охватывает такие основные элементы, как корпоративная миссия, конкурентное преимущество, организация бизнеса, рынки, ресурсы, структурные изменения, программы и компетентность субъектов внешнеэкономической деятельности.

Среди приоритетов в развитии экспортного сектора следует назвать, в первую очередь, высокотехнологичные, наукоемкие отрасли машиностроения (станки, самолеты, ракеты, суда, приборы, бытовую технику), порошковую металлургию, сверхтвердые материалы, керамику, электросварочное производство. Техника и технология в этих и некоторых других отраслях достигают мирового уровня, что значительно облегчает проблему поиска и освоения собственной ниши на мировых товарных рынках.

На двусторонние связи с отдельными странами Европы необходимы значительно сильные стимулы со стороны государства. Необходимо также настойчивее искать путь к развитию многостороннего сотрудничества с Европейским Союзом, Черноморской экономической зоной. Не стоит игнорировать и многосторонние структуры, создаваемые на принципиально новой основе в странах Восточной Европы и СНГ.

Украина, как известно, обладает значительным экспортным потенциалом, который сосредоточен и в агропромышленном комплексе страны. Сельскохозяйственная продукция занимает 12-13% в структуре общего экспорта Украины, что значительно выше, чем у многих стран – членов ВТО, и по прогнозам экспертов его доля постепенно будет увеличиваться при вступлении Украины в Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Для Украины аграрный сектор в последнее время играет все большую роль. Вместе с тем успехи на внешнем рынке никак не отражают финансовую ситуацию состояния аграрной сферы.

Такая ситуация требует корректирования стратегического направления развития экономических отношений реализации сельскохозяйственной продукции на экспорт [1].

На протяжении нескольких последних лет продолжает пропорционно увеличиваться часть всех четырех внешних основных сегментов украинского сегмента. Так, в 2012 году на 37% увеличилась торговля со странами ЕС, странами Азии – на 26%, СНГ – на 14%, странами Африки – на 12%. В структуре экспорта Украины преобладают зерновые злаки – 27,5%, масло подсолнечное – 25%, семена масличных – 10,5%, шоколад и какао – 5,1%, молокопродукты – 4,5%. Главные направления экспорта украинского зерна пролегают в Европу (Испания, Италия, Португалия, страны Бенилюкса) и Северной Африки (Алжир, Марокко), что обусловлено географической близостью и знанием условий торговли со странами этих регионов. Довольно успешно развивается реализация в направлении Израиля и Южной Кореи. Украина имеет значительные возможности производства сельскохозяйственной продукции. Уже сейчас агропромышленный комплекс входит в четверку составляющих национальной экономики, на которые приходится 70% товарного экспорта страны [3].

Реализация значительного экспортного потенциала АПК будет зависеть от эффективности осуществляемых ныне экономических преобразований на селе. Вследствие неэффективного государственного регулирования отношений в сфере АПК (включая и регулирование экспорта сельскохозяйственной продукции), Украина несет ощутимые потери на мировых рынках. Она уже потеряла позицию европейского лидера по производству свекловичного сахара, а также рынки его сбыта в странах СНГ, прежде всего – в России; теряет внешние рынки сбыта и превращается в импортера зерна; теряет рынки сбыта семян подсолнечника. Экспорт услуг имеет односторонний характер (транзит российских энергоносителей).

В странах со сформированным сельскохозяйственным рынком государство играет важную роль в регулировании производства и реализации продукции. Так, в США до 60% продукции, производимой фермерами, реализуется регулирующими каналами сбыта, за контрактами с определением сроков поставок, их объемов и заранее оговоренной цене.

Неблагоприятные тенденции во внешней торговле агропродовольственной продукцией в Украине, в частности, усиление сырьевой доли в структуре экспорта; ввоз продовольственных товаров, которые в достаточном количестве могут производиться в стране, применение к украинским товарам различных ограничений, указывают на необходимость интенсификации внешнеторговой деятельности АПК на базе оживления эффективности использования его экспортного потенциала.

Основной целью наращивания экспортного потенциала является создание условий для вхождения страны в систему международных хозяйственных связей и использования преимуществ международной торговли на основании создания зоны свободной торговли (ЗСТ), при решении задач экономического

развития государства, улучшения структуры и условий сбыта отечественной продукции на внешних рынках за счет расширения квот.

К основным заданиям развития экспортного потенциала АПК и формирования механизмов регулирования экспорта на современном этапе относятся:

– расширение рынка продукции сельского хозяйства и перерабатывающей пищевой промышленности, производство которых превышает внутренние потребности и нормы потребления, которые могут экспортироваться на приемлемых для экономических интересов государства условиях;

– диверсификация рынков сбыта отечественных продуктов АПК с целью повышения эффективности экспорта и уменьшения зависимости от традиционных потребителей;

– защита экономических интересов государства от экспорта продукции на демпинговых условиях, которые являются причиной неэквивалентности товарообмена и потери рынков сбыта в результате антидемпинговых мер стран-потребителей [2].

Усилия Украины должны быть направлены как на сохранение традиционных рынков сбыта (рынки стран СНГ), так и на освоение новых региональных рынков Среднего и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Африки.

Ключевым звеном внешнеэкономической стратегии является налоговая, депозитная, ценовая, кредитная, финансовая и валютная политика. Обеспечение развития экспортного потенциала АПК требует осуществления комплекса мероприятий, среди которых важное значение приобретает финансовое содействие отечественным экспортерам, в том числе с привлечением средств государственного бюджета.

Особенностью отечественной тенденции роста объемов экспорта зерновых культур является ограниченность у отечественного сельхозпроизводителя альтернативных каналов реализации, отсутствие государственной структуры, которая определяла бы цивилизованные правила поведения на внутреннем рынке зерна Украины, обуславливающие несоответствие внутренних и экспортных цен на зерно. Как следствие, внутренние цены на зерно имеют тенденцию к росту, провоцируя повышение на 70-100% стоимости хлеба и хлебопродуктов.

Наблюдается только для подсолнечного масла украинская экспортная цена максимально приближена к мировой (95,4%). На все другие виды сельскохозяйственной продукции, которые преобладают в украинском экспорте, наблюдаются значительные расхождения: Украинская экспортная цена для говядины составляет лишь 57,8% мировой экспортной цены, для сливочного масла – 60,8%, для пшеницы – 62,5% [4].

Как следствие, в Украине может сократиться производство определенных товаров, таких как сахар, молочные продукты, картофель, плоды и овощи, что приведет к уменьшению бюджетных поступлений, потере рабочих мест, росту



социальной напряженности.

Следовательно, нужно изучить все возможности, благодаря которым отечественный сельскохозяйственный производитель будет испытывать меньше потерь при вступлении. Для достижения этой цели необходимым есть анализ состояния выполнения требований Всемирной организации торговли (ВОТ) по сельскому хозяйству в таких сферах как внутренняя поддержка и доступ к рынкам.

Выводы. Важными элементами системы внешнеэкономической стратегии Украины следует считать: создание мощного экспортного сектора, укрепление и обеспечение конвертируемости национальной валюты, привлечение иностранных инвестиций на основе создания СП, свободных экономических зон, других форм совместного предпринимательства с иностранным капиталом, либерализацию импорта, осуществления зарубежной предпринимательской деятельности, формирования разветвлений системы внешнеэкономического менеджмента (банки, биржи, страховые компании, консалтинг, аудит, лизинг), гибкую налоговую, ценовую, депозитную, кредитную, финансовую и валютную политику, стимулирующую диверсификацию экспортно-импортных операций, постепенную интеграцию экономики в европейские и мировые хозяйственные объединения и организации, кадровое обеспечение внешнеэкономической деятельности. Главная задача состоит в том, чтобы определить этапы, направления, формы и способы реализации внешнеэкономической стратегии.

Для реализации предложенного комплекса мероприятий по совершенствованию внешнеторгового потенциала Украины есть потребности в ежегодных бюджетных ассигнованиях, объемы которых целесообразно определять исходя из существующей мировой практики, откорректировав их с учетом современного состояния украинской экономики и сложившейся структуры украинского экспорта.

#### **Список литературы:**

1. Амбросов В.Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств / Амбросов В.Я. // Економіка АПК. - 2013. - № 10. - С. 72.
2. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / Андрійчук В.Г. // Економіка АПК. - 2013. - № 1. - С. 3.
3. Безуглий М.Д.. Стан, основні тенденції розвитку сільського господарства України протягом 2011 року та напрями розвитку в 2012 році / Безуглий М.Д., Кваша С.М.// Економіка АПК. - 2012. - № 4. - С. 3.
4. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / Кропивко М.Ф. // Економіка АПК. - 2013. - № 3. - С. 3.
5. Сільське господарство України 2011: Стат. зб. / за ред. Н.С. Власенко. – К., 2012.
6. Електронний ресурс.-Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

*Кобец С.П.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия  
г. Харьков, Украина*

Управление конкурентной устойчивостью предприятия становится все более актуальным в условиях рыночных отношений и является залогом успешной предпринимательской деятельности.

На современном этапе развития экономики между машиностроительными предприятиями ведется острая конкурентная борьба, вызванная нестабильным спросом, неизвестным количеством реальных и потенциальных потребителей, неопределенностью их возможностей и потребностей, изменениями требований к качеству продукции и услуг, поиском новых рынков сбыта, быстрым развитием научно-технического прогресса. Машиностроительным предприятиям, чтобы сохранить свои позиции в конкурентной борьбе, необходимо не просто изучать рынок, оценивать свою конкурентоспособность и возможности конкурентов, но и укреплять и повышать уровень своей конкурентной устойчивости. Формирование системы управления конкурентной устойчивостью является одной из важнейших задач предприятия, без решения которой ему будет трудно удержаться на рынке в условиях конкуренции и получить желаемый результат от своей деятельности.

Конкурентная устойчивость предусматривает сохранение конкурентных позиций предприятия в течение определенного отрезка времени, она тесно связана с эффективностью производства и управления, конкурентоспособностью предприятия и экономической безопасностью [1].

Конкурентная устойчивость предприятия – категория динамическая, она предполагает возможность оценки ее уровня и управления им. Это позволяет в полной мере применять к конкурентной устойчивости предприятия (как к объекту управления) положения и идеи общей теории управления.

Систему управления конкурентной устойчивостью предприятия, как и любую другую систему управления, можно рассматривать как совокупность двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления). Объектом управления этой системы являются функциональные сферы деятельности предприятия (производственная, финансово-инвестиционная, маркетинговая, научно-исследовательская, инновационная и тому подобное). Субъектами управления конкурентной устойчивостью предприятия являются менеджеры, которые профессионально занимаются управлением функциональными подразделениями предприятия и отвечают за показатели эффективности деятельности этих подразделений. Такие менеджеры уполномочены принимать управленческие решения в конкретной сфере деятельности.

Исходя из вышесказанного, управление конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия - это непрерывный циклический процесс чередования общих функций управления функциональными сферами деятельности этого предприятия и управляемыми параметрами внешней среды с целью получения желаемого уровня конкурентной устойчивости.

С точки зрения системного подхода, управление конкурентной устойчивостью предприятия является системой взаимозависимых элементов, взаимодействие между которыми обеспечивает это управление. Для обеспечения эффективного управления конкурентной устойчивостью предприятия необходимо комплексное функционирование всех элементов этой системы. Отсутствие какого-нибудь звена нарушит последовательность и приведет к сбою функционирования механизма управления.

Структуру системы управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия можно представить следующим образом (рис.1):

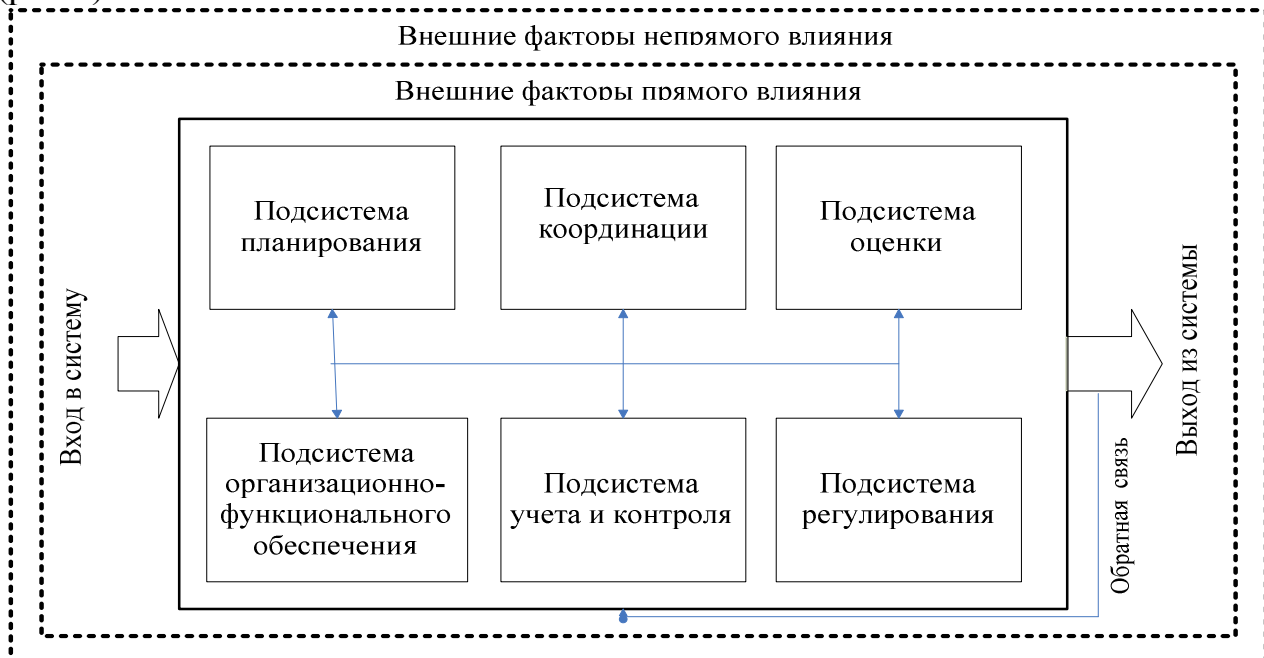


Рис. 1. Структура системы управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия

Система управления конкурентной устойчивостью предприятия взаимодействует с внешней средой. Внешняя среда содержит элементы, которые влияют на предприятие. В частности, выделяют элементы внешней среды, что опосредствовано (экономические, социальные, политические, правовые, научно-технические, культурные, демографические, экологические, международные факторы и условия предпринимательской деятельности в стране) и непосредственно (поставщики, потребители, средства массовой информации, общественные организации, государственные органы, конкуренты и т.п.) влияют на уровень конкурентной устойчивости предприятия [2]. Именно элементы, которые непосредственно влияют на

уровень конкурентной устойчивости предприятия являются своеобразным проводником влияния на него элементов опосредствованного влияния.

Предложенная структура системы управления конкурентной устойчивостью предприятия является функциональной. При построении данной структуры нами выделены такие функции управления, как планирование, организация, координация, учет и контроль, анализ и оценка, регулирование. Предусмотрен вход и выход из системы, наличие обратной связи.

Начальным этапом процесса управления конкурентной устойчивостью предприятия является планирование. Планирование предусматривает определение целей и постановку задач на основе исследования факторов внешней и внутренней среды.

Подсистема организационно-функционального обеспечения, в первую очередь, обеспечивает эффективное функционирование предприятия, разработку и реализацию стратегии развития. Организационно-функциональное обеспечение отвечает за четкую подготовку и организацию работ, касающихся разделения труда относительно функциональных подсистем, подразделений, исполнителей и уровней управления; создание условий для эффективного выполнения работ с учетом соответствующего информационного, методического, ресурсного, технического и кадрового обеспечения.

Координация обеспечивает согласование и взаимосвязь между целями и задачами текущего и стратегического управления, корпоративного и функционального уровней управления. Существует несколько видов координации: превентивная (прогнозируются проблемы, трудности и пути их преодоления); устраняющая (нацелена на ликвидацию перебоев в деятельности предприятия); регулирующая (предназначается для поддержки установленной схемы взаимодействия функциональных подразделов); стимулирующая (повышает эффективность деятельности при отсутствии видимых отклонений) [4, с. 79].

Реализация функции координации требует создания единой информационной базы на предприятии и ее постоянного дополнения и обновления.

Функции учета и контроля на основании сопоставления плановых и фактических параметров состояний системы позволяют проанализировать и оценить процессы сохранения и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия.

Функция контроля обеспечивает определение критериев достижения целей на основе результатов анализа и оценки процессов сохранения и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия. Оценка процессов сохранения и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия обеспечивает проверку соответствия функционирования предприятия поставленным целям относительно установленных норм, обеспечивает проверку результативности и эффективности отдельных реализованных мероприятий по сохранению и повышению уровня конкурентной устойчивости предприятия.

Результаты оценки дают возможность вовремя вносить изменения в разработанные стратегии сохранения и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия, а это уже является задачей функции регулирования.

Предложенная структура системы управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия позволит комплексно подойти к процессу сохранения и повышения уровня конкурентной устойчивости машиностроительного предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Яременко О.Ф. Теоретичні аспекти формування конкурентної стійкості підприємств [Електронний ресурс] / О.Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №5, Т. 2. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Vchnu\\_ekon/2009\\_5\\_2/128-131.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vchnu_ekon/2009_5_2/128-131.pdf)

2. Основы экономической теории / [авт. кол. : О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Л.В. Гриценко та ін.]; за заг. ред.. О.О. Мамалуй. - К.: Юрінком Інтер, 2003. - 478 с.

3. Коваленко О.М., Станіславик О.В. Формування структури системи управління конкурентоспроможністю підприємства харчової промисловості [Електронний ресурс] / О.М. Коваленко, О.В. Станіславик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – Одеса, 2013. – № 1 (6). – С. 107-111. –Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/78-83.pdf>

4. Мильнер Б.З. Теория организации. / Б.З. Мильнер – М.: Инфра-М, 2010. – 480 с.

## **РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА РЕКЛАМЫ НА ОСНОВАНИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИЙ**

Кожуховская Р.Б.

*Уманский государственный педагогический университет имени Павла  
Тычины,  
г. Умань, Украина*

В статье проанализировано состояние развития и структура украинского рекламного рынка. Согласно проведенного анализа определены факторы, которые способствуют развитию рынка Интернет-рекламы и основные препятствия на пути к развитию Интернет-рекламы в Украине.

Обозначены основные средства коммуникации и информации в Украине, место и роль Интернет в системе коммуникаций, объемы рынка Интернет-коммуникаций в Украине.

**Ключевые слова:** маркетинг, Интернет, Интернет-технологии, реклама, медиа, рекламный рынок, сегмент рынка, коммуникации, маркетинговые коммуникации.

**Постановка проблемы.** В настоящее время Интернет продолжает влиять на формирование и развитие мирового информационного сообщества, прежде всего, благодаря своим технологическим возможностям, которые в данных

условиях являются весомым фактором развития процессов информатизации мирового сообщества.

Вследствие развития Интернет, происходят существенные изменения в структуре и механизмах управления бизнесом вообще и его маркетинговыми составляющими в частности. Благодаря Интернет-коммуникациям и маркетинговым функциям, осуществляемым через Интернет, произошло резкое увеличение использования сети Интернет, которое ускоряется непрерывным развитием самих ресурсов сети. Компаниями осознается огромный потенциал Интернет как маркетингового инструментария, который представляет собой одновременно и средство общения и средство делового взаимодействия.

Исследования рекламного рынка Украины на основе Интернет-коммуникаций предпосылок и факторов развития Интернет-коммуникативного рынка Украины, позволят внести определенные коррективы которые улучшат существующее положение данной сферы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Изучением и исследованием влияния сферы Интернет и Интернет-коммуникаций на мировой и украинский рекламный рынок занимаются многие ученые, в частности следует выделить работы Ковьях И.И. [5], Куденко Н.В. [6], Мелеховой Л.А. [2], Парамоновой Т. А. [8], Шаркова Ф. И. [9] и др.

Однако исследования особенностей влияния предпосылок и факторов формирования развития рынка Интернет-коммуникаций в Украине еще не достаточно хорошо освещены в образовательной и профессиональной литературе. Все это свидетельствует об актуальности темы, а потому обусловило выбор направления исследования.

**Цель исследования** заключается в определении и исследовании предпосылок и факторов, оказывающих влияние на развитие рынка Интернет-коммуникаций; выделении основных средств коммуникации и информации, места и роли Интернет в системе коммуникаций.

**Основные результаты исследования.** Реклама, вместе с другими составляющими маркетинговых коммуникаций, такими как, персональная продажа, стимулирование сбыта, связи с общественностью и прямой маркетинг, представляет собой ключевой элемент коммуникационного воздействия компании на целевую аудиторию. Реклама может продвинуть марку на рынок, сформировать отношение к марке, поддержать лояльность к марке среди существующих потребителей, увеличить рейтинг узнаваемости марки по сравнению с марками конкурентов. В современных условиях перед компанией стоит цель не просто использовать рекламу, а использовать ее наиболее эффективно, достигая максимального воздействия на сознание и подсознание целевой аудитории [5].

Рекламный рынок составляет основу рынка маркетинговых коммуникаций в Украине, является индикатором его развития, особенностей, тенденций и структурных изменений, происходящих в нем. Стоит отметить, что до кризисного 2009 года этот рынок приобрел стремительного развития.

На рис.1. представлены статистические показатели, которые раскрывают динамику развития рекламного рынка в Украине в период с 2004-2012 гг [1].

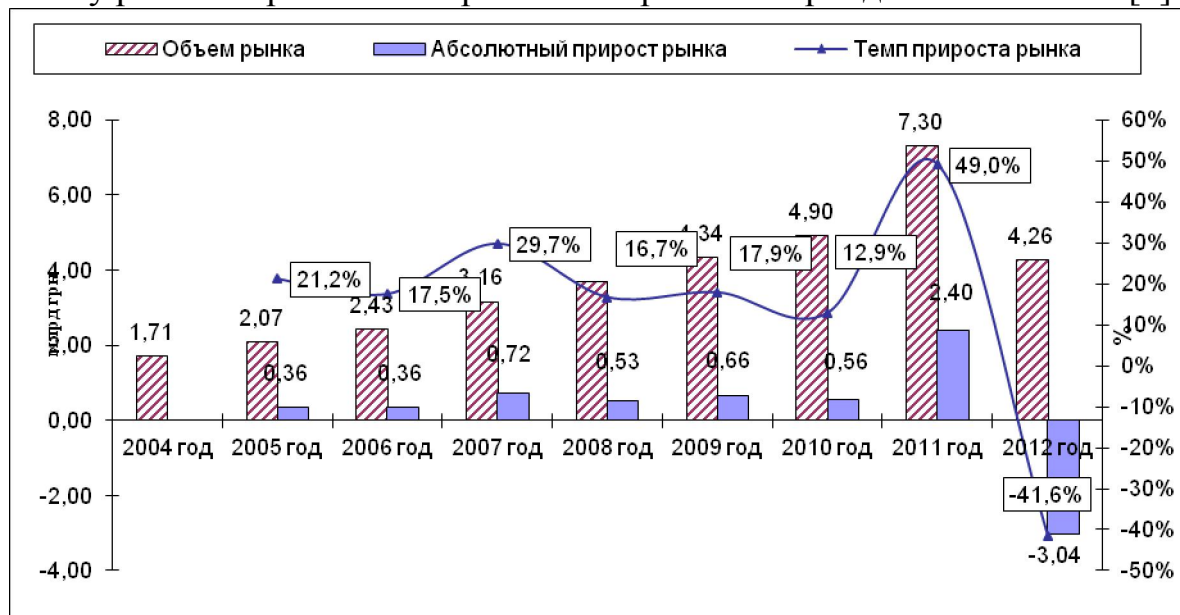


Рис.1. Развитие рынка рекламы в Украине на протяжении 2004-2012 гг, [1].

Несмотря на стремительное развитие отдельных медиа-сегментов рекламного рынка Украины, пока что телевидение остается доминирующим средством коммуникации и информации в Украине (Табл.1). Украинский рынок телевизионной рекламы примерно равен рынку рекламы в печатных средствах информации и рынку наружной рекламы, взятым вместе, и хотя рынок Интернет-рекламы продолжает расти быстрыми темпами, на данный момент он остается небольшим по сравнению с телевидением и другими СМИ.

**Таблица 1.**

**Структура украинского рекламного рынка,\***

	2010 г. (млн. долл.)	2011 г. (млн. долл.)	Изменение (% в сравнении с предыдущим)	2012 г. (млн. долл.)	Изменение (% в сравнении с предыдущим)
Телевидение	253	370	46%	462	25%
Печатные издания	132	169	28%	217	28%
Наружная реклама	118	164	39%	194	18%
Радио	20	27	35%	36	33%
Интернет	2	4	100%	7	75%
Всего	530	741	40%	924	25%

\* [4].

В последнее время, благодаря активному развитию информационных технологий, для компаний открылся новый инструмент коммуникаций – коммуникации в сети Интернет. В настоящее время, коммуникации в Интернет используются компаниями, как элемент комплекса мероприятий по созданию

благоприятного имиджа. В то же время, в странах Западной Европы, Интернет давно занял достойное место в системе коммуникаций и является достаточно эффективным инструментом по предоставлению информации о фирме, продвижении рекламного продукта, предоставлении Интернет-услуг и т.п.

Следует выделить факторы, которые способствовали развитию рынка Интернет-рекламы в Украине:

- дальнейшее развитие Интернет-технологий в Украине и увеличение Интернет-аудитории в Украине;
- постепенное перенасыщение рекламой традиционных медиа;
- для небольших компаний Интернет-реклама позволяет достичь желаемого эффекта даже при относительно небольших бюджетах на проведение рекламной кампании;
- для многих компаний, которые продают на рынке современные и высокотехнологичные товары, Интернет открывает новые возможности для их рекламирования. Стоит отметить, что в течение последних нескольких лет достаточно динамично развивался рынок высокотехнологических товаров - мобильных телефонов, цифровой техники, компьютерной техники и т.п. Растущая конкуренция в данном сегменте рынка в свою очередь требовала поиска нетрадиционных и высокоэффективных способов продвижения товаров, что дало существенный толчок развитию рынка Интернет-коммуникаций.

На рис.2. представлена тематическая структура рынка Интернет-рекламы в Украине в 2012 году.

Наиболее перспективным и прибыльным на сегодня видом Интернет-рекламы, является покупка рекламных мест в контекстном меню. Сущность данного вида рекламы заключается в том, что при обнаружении в поисковом запросе определенных слов, появляются рекламные текстовые сообщения (баннеры), рассчитаны на потенциальных покупателей, в результате чего, реклама достигает лишь потенциально заинтересованных покупателей.

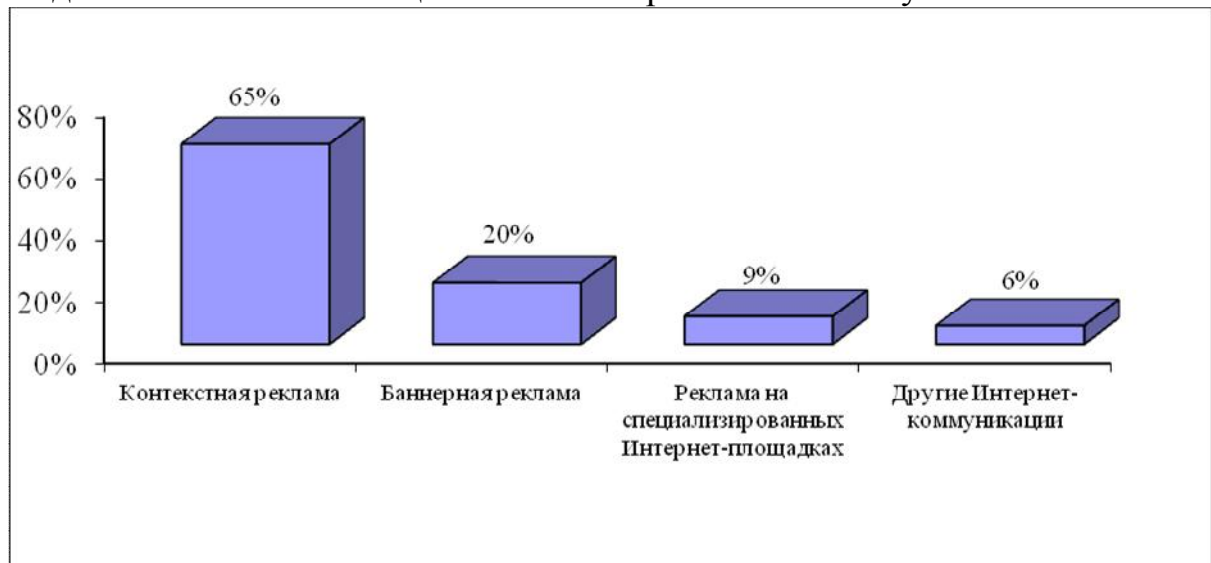


Рис.2. Структура рынка Интернет-рекламы в 2012 году, % [3].



Такая коммуникация является высокоэффективной – за относительно небольшую плату (что берется за переходы) рекламодатель получает базу потенциальных клиентов на свой Интернет-ресурс. Основными операторами рынка контекстной рекламы являются общепризнанные мировые поисковые системы Google, Yahoo!. Хотя национальные поисковые серверы, такие как Rambler, Yandex, Mail.ru (русские) и META, BigMir (украинский), тоже уже имеют определенные достижения.

На втором месте в структуре оборота рынка Интернет-рекламы – баннерная реклама. Сегодня баннерная реклама приобретает все большее распространение и рекламодатель, в основном, покупает данные через специализированные баннерные сети, рекламные агентства.

Важную группу участников рынка Интернет-рекламы в Украине составляют специализированные Интернет-издания: на сегодняшний день количество Интернет-изданий в Украине составляет около 2000, из них реально работающими можно назвать лишь 600. Официальных изданий, зарегистрированных как средства массовой информации, еще меньше – из самых известных в Украине – «Корреспондент», «Обозреватель», «Подробности», «Главред», «Газета по-киевски on-line». Наибольшей популярностью в Украине (по данным Bigmir.net) пользуются такие Интернет-издания, как «Корреспондент», «Обозреватель», «ForUm», «Подробности» и «Фраза». Они являются наиболее стабильными в рейтингах и уже долгое время не меняют свои позиции [7].

Основные факторы, которые оказывают влияние на развитие рынка Интернет-коммуникаций в Украине на нынешнем этапе сводятся к следующему:

1. Создаваемые пользователями Интернет-ресурсы становятся все более привлекательными для рекламодателей. Речь идет о подкастингах, блогах и wiki. Такие проекты становятся более популярными, а рекламодатели начинают активнее использовать возможности проведения маркетинговых Интернет-коммуникаций для узкоспециализированных микро-сообществ в сети. Новые технологии облегчат доставку коммуникационных обращений, включая фильтрацию контента для защиты от показов рекламы на нежелательных страницах.

2. Рекламодатели, в течении 2009-2012 годов, увеличили свои бюджеты на Интернет-коммуникации за счет сокращения бюджетов в традиционных каналах маркетинговых коммуникаций. По мере того, как Интернет становится все более привычным для пользователей, происходит изменение в структуре используемых предприятиями средств маркетинговых коммуникаций в пользу увеличения веса Интернет-коммуникаций.

3. Брендинг вызывает следующую волну роста поисковой рекламы и по оценкам экспертов, даже эта специфическая категория рекламы постепенно перейдет в Интернет, а поисковые сайты будут получать заказы на брендинговую рекламу от он-лайновых и офф-лайновых агентств.

4. Новые технологии таргетинга позволяют увеличить эффективность он-лайн рекламы и рекламодатели будут активнее использовать поведенческий, географический, демографический и другие методы таргетинга.

5. Мобильные операторы начинают эксперименты с новыми рекламными моделями, чтобы увеличить свою прибыль и не быть зависимыми только от услуг голосовой связи. В частности, ведущие украинские мобильные операторы Киевстар и МТС начинают эксперименты с рекламными видеороликами на мобильных телефонах, служба SMS постепенно используется в маркетинговых целях для поддержания контакта с клиентами.

6. Весомым фактором, который оказывает влияние на развитие рынка маркетинговых коммуникаций в Украине, в т.ч. и Интернет-коммуникаций, является финансово-экономический кризис. Глобальная экономика столкнулась с очень серьезным кризисом, продолжительность которой зависит от того, насколько своевременными и точными будут действия правительств стран и ведущих корпораций.

**Выводы.** Подводя итоги исследования рынка Интернет-коммуникаций в Украине, можно сказать, что рекламный рынок является основой рынка маркетинговых коммуникаций и индикатором его состояния, особенностей, тенденций и структурных изменений, происходящих в нем. Доминирующими средствами донесения рекламной информации до потребителей в Украине является телевидение, реклама в печатных средствах информации и наружная реклама. Но в связи со стремительным развитием научно-технического прогресса и освоения новых путей передачи информации, в частности рекламы, в Украине все чаще, начинают использовать Интернет и его коммуникационные возможности .

Основными факторами, которые оказывают влияние на рынок Интернет - рекламы являются: развитие Интернет-технологий в Украине; увеличение Интернет-аудитории в Украине; постепенное перенасыщение рекламой традиционных медиа. Основными распространителями рекламы в Интернет являются поисковые системы Google, Rambler, Yandex, Mail.ru, META, BigMir.

Основным препятствием на пути к развитию Интернет-рекламы в Украине, является низкий объем аудитории, что объясняется недостаточным пониманием роли Интернет и информационных технологий как потребителями, так и маркетинговыми службами предприятий. При этом следует отметить, что несмотря на постепенный рост инвестиционной привлекательности рынка Интернет-коммуникаций в Украине, его реальный потенциал еще не задействован, а потому именно наличие нереализованного потенциала рынка Интернет-услуг в Украине, делает Интернет-технологии очень привлекательным и перспективным коммуникационным инструментом.

#### **Список литературы :**

1. Всеукраинская рекламная коалиция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.adcoalition.org.ua](http://www.adcoalition.org.ua)
2. Интернет [Фундаментальное руководство] [Текст]: /Под ред. Л. Мелиховой/. – 2-е изд. – СПб .: Питер, 2011. – 527 с. – ISBN 5-06-004949-3

3 . Интернет реклама в Украине : [Электронный ресурс ]. – Режим доступа: [www.mcri.org.ua](http://www.mcri.org.ua). – Название с экрана.

4. Динамика Интернет-услуг в Украине //Официальный сайт Государственной службы туризма и курортов // [Electronic resource ]. – Mode of access: <http://bigmir.internet.com.ua/news/1056/resources/> – Title from screen.

5. Ковьях, И. Стратегические аспекты современных маркетинговых коммуникаций в украинском гостеприимстве [Текст]: /И.И. Ковьях// Прогрессивные ресурсосберегающие технологии и их экономическое обоснование в предприятиях // Экономические проблемы торговли. – М., 2012. – Ч.2, т.2. – С.32-37 – ISBN 966-7885-19-4

6 . Куденко, Н.В. Маркетинговое стратегическое планирование [Текст]: /Н.В. Куденко/ – Киев. нац. экон. ун-т. – К: 2012. – 36 с. – ISBN 5-86894-152-7

7 . Обзор украинского рынка рекламы [Электронный ресурс ]. – Режим доступа: [www.horizoncapital.com.ua](http://www.horizoncapital.com.ua). – Название с экрана.

8. Парамонова, Т.А. Методический подход к оптимизации выбора наиболее эффективного средства Интернет-рекламы [Текст]: /Т.А. Парамонова, В.С. Комаров// Практический маркетинг – М., 2010. – № 2, – С.17-22 – ISBN 966-608-405-8.

9. Шарков, Ф.И. Интегрированные PR-коммуникации: Связи с общественностью как компонент интегрированных маркетинговых коммуникаций [Текст]: /Ф.И. Шарков/ – М.: РИП-холдинг, 2011. – 271с. - ISBN 5-900045-60-9.

## **СТРУКТУРА И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЦЕЛЯХ МЕЖФИРМЕННОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

*Козлова Е.М.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Инновационная активность в современных условиях хозяйствования, стала неотъемлемой частью деятельности динамично развивающегося предприятия, способствующая повышению эффективности его функционирования. Повышение инновационного потенциала субъекта бизнеса есть основополагающий критерий его качественного стратегического развития. Для нашей страны это является особенно актуальным, так как переход на инновационную стадию развития определен в качестве одной из важнейших задач развития национальной экономики, и осуществление этой цели требует в первую очередь развития фундаментальных исследований во всех областях науки.

Зачастую во многих экономических трудах «инновационный» и «научный» потенциал отождествляется. Проведя исследование генезиса термина «инновационный потенциал» мы пришли к выводу, что данной понятие- это многогранный термин и наличие сильной научной базы представляет собой обязательное, но недостаточное условие ведения успешной

инновационной деятельности. Поэтому более целесообразно говорить о реализации научного потенциала в рамках инновационного, то есть рассматривать его как часть от целого.

Для устойчивого роста инновационного потенциала, необходимо учитывать комплексное состояние всех его структурных элементов, а также инструменты обеспечения высокого уровня научного потенциала, как важнейшей части инновационного потенциала предприятия. При этом, научный потенциал является одной из основополагающих вех успешной разработки и внедрения инновационных проектов, способствующих повышения стратегической позиции современной фирмы в условиях конкурентной борьбы как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Под научным потенциалом, в данном контексте, мы подразумеваем совокупность возможностей и способностей ресурсов предприятия, необходимых для выработки качественно новых научных идей и решения проблем научно-технического прогресса для осуществления реализации и внедрения этих идей.

Рассматривая в динамике статистические данные, характеризующие научную активность предприятий реального сектора экономики Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что наблюдаются положительные тенденции в данном направлении (рис.).

Это подтверждает актуальность обращения к научному потенциалу как к важнейшему элементу обеспечения конкурентных преимуществ и источнику благосостояния компании в будущем.

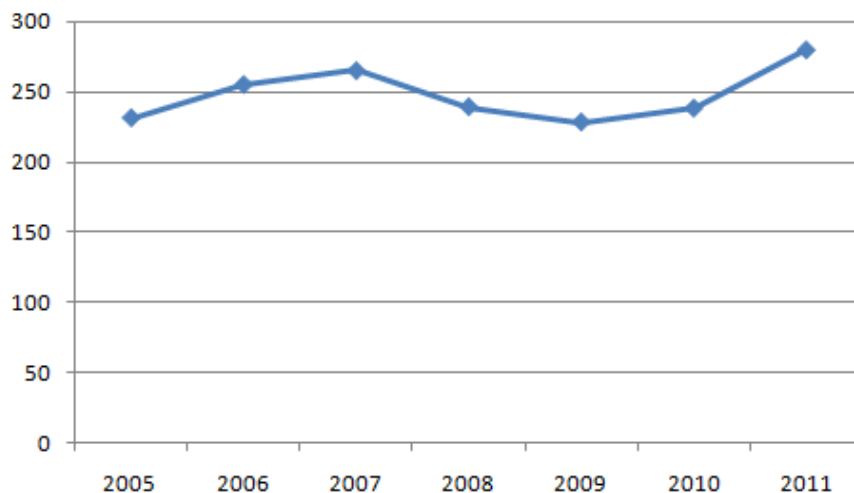


Рис. 1 Число промышленных организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, выполнявших научные исследования и разработки за отчетный год в РФ [1]

Для объективной оценки научного потенциала, прежде всего, следует четко определить его структуру. В современных трудах ученых-экономистов существует несколько подходов к данному вопросу. Так, например, группа ученых Аверченков В.И., Кожухар В.М., Лагерева Д.Г., Лунев Ю.Н., Сазонова

А.С. вместо дефиниции «научный потенциал» используют термин «научно-технический потенциал» и применительно к региональной системе выделяют следующие структурные компоненты:

- информационные;
- трудовые;
- материально-технические;
- финансовые;
- организационно-управленческие[2].

В дополнение к выше перечисленным компонентам, М.И. Тертышник выделяет такие составляющие как технология и информация. [3]

Резюмируя все выше сказанное, считаем целесообразным в разрезе инновационного потенциала, научную составляющую рассматривать, как комплексную систему, включающую в себя информационную и ресурсную компоненты.

Информационную компоненту при таком подходе можно отождествлять с информационной системой предприятия, то есть совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих её обработку информационных технологий и технических средств»[4].

Состав ресурсной компоненты можно исследовать, опираясь на разработки группы ученых Качак В.В, Масленников А.М, Ружанский П.А., которые интегрируют кадровую и финансовую составляющие[5]. Однако данные составляющие мы предлагаем рассматривать через следующую призму показателей.

Кадровый компонент в данном контексте характеризуют не показатели использования кадров, такие как трудоемкость и производительность труда, а способность персонала предприятия к проведению научных исследований, выработки научных идей. Другими словами целесообразно говорить об оценке собственно научных кадров предприятия, осуществляющих научные разработки.

Финансовая составляющая дает характеристику объемам финансирования научно-исследовательских работ.

Показатели, по мнению автора необходимые для выведения и оценки комплексного интегрального коэффициента, дающего оценку научному потенциалу современных хозяйствующих субъектов в зависимости от его влияния на инновационно-инвестиционную деятельность, представлены в таблице ниже.

Таблица 1

Блоки научного потенциала и их характеристики

Информационный компонент	
Отдача информационных ресурсов	Рассчитывается как отношение объема произведенной продукции к стоимости информационных ресурсов[2]
Информационная оснащенность	Рассчитывается как отношение стоимости информационных ресурсов к объему

	произведенной продукции [2]
Доля запатентованной научной продукции	Рассчитывается как отношение числа патентов к общему числу разработанных научных проектов
Уровень практического использования научных разработок	Рассчитывается как отношение числа внедренных разработок к общему числу научных проектов предприятия
<b>Ресурсный компонент</b>	
Уровень остепененности	Рассчитывается как отношение числа сотрудников имеющих научную степень к общему числу работников, занятых в научных исследованиях
Удельный вес сотрудников, осуществляющих научные разработки	Рассчитывается как отношение числа сотрудников занятых в научных разработках к общему числу работников предприятия
Доля затрат на НИОКР	Рассчитывается как отношение финансовых затрат на НИОКР к общему объему инвестиций в производство
Издержкоемкость научного проекта	Отношение затрат на разработку проекта к объему продукции, произведенной по этим научным разработкам
Коэффициент эффективности	Отношение доходов от научного проекта к сумме затрат на его разработку

При таком подходе к вопросу оценки научного потенциала субъекта бизнеса появляется возможность отразить реальное состояние масштабов и эффективности научных исследований.

Таким образом, можно выстроить следующую структурную схему научной дефиниции «научный потенциал»

<b>Научный потенциал</b>		
<i>Информационная компонента</i>	<i>Ресурсная компонента</i>	
	<i>Кадровый компонент</i>	<i>Финансовый компонент</i>
-отдача информационных ресурсов; -информационная оснащенность; -доля запатентованной научной продукции; -уровень практического использования научных разработок.	-уровень остепененности; - удельный вес сотрудников, осуществляющих научные разработки.	-доля затрат на НИОКР; -Издержкоемкость научного проекта; -коэффициент эффективности.

Данный алгоритм исследования структурных компонентов научного потенциала позволяет проводить межфирменные сопоставления в разрезе

хозяйствующих субъектов, разрабатывать резервы повышения научной активности в системе факторов конкурентоспособности фирмы.

#### **Список литературы:**

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Промышленность России - 2012 г.. URL: <http://www.gks.ru>).
2. Аверченков В.И., Кожухар В.М., Лагерева Д.Г., Лунев Ю.Н., Сазонова А.С. Научный потенциал, оценка и моделирование его влияния на экономическое состояние региона/ под ред. Аверченкова В.И., В.М.Кожухара. – Брянск: БГТУ, 2009.-204с.
3. Тертышник М.И. Оценка производственного потенциала предприятия и научно-технического уровня производства/ М.И. Тертышник//Известия ИГЭА. 2012. - №1(81). - с.98-102.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ Об информации, информационных технологиях и о защите информации
5. Качак В.В. Оценка научного потенциала вузов регионов России и эффективность его использования/В.В. Качак, А.М.Масленников, П.А.Ружинский.-М.:Изд.МИФИ, 1998. -79с.

### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ**

*Кондратьева Т.В.*

*Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко  
г.Луганск, Украина*

В Украине активно формируется институциональный базис для экономических агентов. Например, законов, регулирующих экономическую и отраслевую политику, с каждым годом принимают на 37% больше (45 – в 2008 г. и 101 - в 2012 г.) [2]. Однако неустойчивый, переходный характер деятельности институциональных предпринимателей (государства, групп специальных интересов и т.п.) часто приводит к непрогнозируемым, отрицательным результатам.

Проблему формирования институционального предложения одними из первых рассматривали Роберт Бейтс и Элинора Остром. Современные исследователи институциональной экономики изучают концепции институциональной сделки, конкуренции и комплементарности правил поведения, институционального равновесия [1,3]. Анализ указанных работ позволяет сформулировать ряд проблем формирования предложения институтов, которые требуют дальнейшего анализа.

Целью данной работы является исследование проблем формирования предложения на рынке институтов как сетевых благ.

Определение категории «предложение институтов» в институциональной экономике до сих пор является дискуссионным. Чаще всего предложение институтов измеряют как издержки по их созданию и функционированию. Для исследования проблемы формирования предложения на институциональном

рынке целесообразно использовать подход В. Л. Тамбовцева. Он считает, что предложение института зависит от «масштабов (или уровня) готовности гаранта осуществлять мониторинг и инфорсмент исполнения соответствующего правила по определенной цене» [3], то есть определяется числом сделок, исполнение которых хочет и может гарантировать соответствующий институциональный предприниматель. В таком случае ценой института являются транзакционные издержки его использования для регулирования экономических трансакций.

Причины прямой зависимости институционального предложения от цены института аналогичны логике товарного рынка.

1. Экономический интерес. Любой институциональный предприниматель ориентирован на извлечение выгод из использования существующих правил, а также поиска и формирования набора новых правил игры. Даже государство как институциональный гарант в большинстве случаев не может игнорировать экономические стимулы. «Экономические субъекты, заинтересованные в том или ином институте, должны заплатить за его создание и получение возможности использования определенной цену, которая как минимум должна покрывать издержки предложения этого института органами государственной власти и управления» [1]. Тем более зависимы от цены на институт другие институциональные предприниматели. Транзакционные издержки использования института выступают в качестве доходов акторов-гарантов данных правил поведения. Следовательно, чем больше этот доход, тем больше объем сделок, исполнение которых гарант захочет и сможет обеспечить.

2. Концепция производственных возможностей и альтернативной стоимости также применима к предложению институтов. Впервые этот подход был применен в 2003 г. В качестве двух альтернатив исследователи рассматривали с одной стороны – диктатуру, порядок (dictatorship) и с другой - хаос, беспорядок (disorder). «Хаос» понимается как отсутствие регулирования, которое допускает возможность нарушения прав собственника в результате убийства, ограбления, нарушения контракта, монопольного ценообразования, коррупции, скрытых угроз и т. д. Издержки диктатуры связаны с любым искажением институциональной структуры, которая позволяет государству манипулировать игроками на рынке / в обществе в своих интересах и создавать одним из них необоснованные преимущества [5].

3. Растущие затраты на дополнительное институциональное регулирование. При высоком уровне хаоса достаточно небольшого регулирующего воздействия, чтобы этим уменьшить беспорядок. По мере все большего снижения уровня беспорядка будут требоваться все более суровые меры регулятивного характера, направленные на ликвидацию хаоса.

Однако есть причина, по которой характер кривой институционального предложения значительно отличается от классической кривой предложения - к институтам неприменимо традиционное представление экономической теории о снижении ценности благ по мере увеличения их предложения. Дело в том, что институциональный рынок подвержен действию сетевых эффектов из-за



особого характера институциональных сделок, который В. Л. Тамбовцев объясняет следующим образом: «здесь необходимо «двойное совпадение желаний»: мало, чтобы продавец товара имел тот товар, который нужен покупателю, располагающему достаточным бюджетным ограничением; нужно также, чтобы оба они еще и желали совершить обмен по одинаковым правилам» [3]. Это означает, что полезность института для одного экономического агента зависит от числа других акторов, предпочитающих осуществлять транзакции по тем же правилам. Иными словами, динамика институционального рынка определяется сетевыми внешними эффектами. По мере нарастания случаев использования института увеличивается и его ценность. В ситуации сетевых благ кривые спроса и предложения как бы меняются местами: кривая предложения имеет отрицательный наклон, так как предельные издержки стремятся к нулю на значительных интервалах, а кривая спроса имеет положительный наклон, так как предельная полезность увеличивается по мере роста количества участников потребления блага [4]. Однако нелинейный рост ценности наблюдается не сразу, а лишь после того, как вступают в действие следующие принципы.

1. Накопление критической массы, то есть такого количества участников институциональной сети, после которого присоединение к ней становится выгодным. Данный принцип позволяет сделать вывод, обладающий прикладным значением. Для эффективного внедрения института в определенную экономическую систему необходимо создать или имитировать создание критической массы пользователей определенного института.

2. Принцип обратной совместимости. Новая институциональная сеть должна давать экономическому субъекту новые возможности при сохранении старых, привычных (обратная совместимость).

3. QWERTY-эффекты (институциональные ловушки) - неэффективные устойчивые нормы, приобретающие самоподдерживающий характер. В случае формирования предложения QWERTY-эффект означает, что скорость распространения института важнее его цены и качества – не важно, насколько хорош или плох институт, главное, чтобы его использовало как можно большее число экономических агентов. Эффект ловушки приводит к тому, что процесс распространения института идет не так линейно, как можно было бы предположить.

В результате роста масштабов сети институциональному предпринимателю компенсируют снижение цены института таким увеличением его дохода, которое позволяет ему обеспечивать тот же объем транзакций. Соответственно, изменение в предложении  $i$ -го института при изменении транзакционных издержек его функционирования является результатом непосредственного ценового эффекта и косвенных сетевых эффектов. В результате роста масштабов сети кривая институционального предложения имеет компенсированный характер и ее положительный или отрицательный наклон будет зависеть от соотношения масштабов влияния того или иного эффектов.

Таким образом, институты обладают признаками сетевых благ, так как их полезность для определенного экономического агента зависит от числа других акторов, предпочитающих осуществлять трансакции по тем же правилам. Следовательно, характер кривой институционального предложения определяется взаимодействием двух эффектов: ценового и сетевого. При формировании предложения институциональные предприниматели должны учесть действие сетевых принципов:

для эффективного внедрения института необходимо создать или имитировать создание критической массы его пользователей;

новая институциональная сеть должна давать экономическому субъекту новые возможности при сохранении старых, привычных;

в определенных случаях скорость распространения института важнее его цены и качества.

### **Список литературы:**

1. Валевич Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевич // Эковест. – 2002. - № 2. – С. 276 – 300.

2. Парламентський моніторинг [Електронний ресурс] : Лабораторія законодавчих ініціатив. – 2013. - Режим доступу : [http://parlament.org.ua/index.php?action=publication&ch\\_id=20](http://parlament.org.ua/index.php?action=publication&ch_id=20)

3. Постсоветский институционализм / [Архиереев С. И., Белоусенко М. В., Вольчик В. В. и др.]; под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с.

4. Стрелец И. А. Общество сетевых структур и информационный ресурс как сетевое благо / И. А. Стрелец // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. - 2003. - № 5. - С. 3–18.

5. Djankov S. The New Comparative Economics / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // Journal of Comparative Economics. - 2003. - Vol. 31. - № 4. - P. 595–619.

## **ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Коновалова Г.И.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Переход российской промышленности на рыночные отношения требует новых подходов к управлению предприятиями. Системы управления, построенные по функциональному принципу, не соответствуют современным требованиям, следствием чего являются высокие затраты на производство, снижение качества и конкурентоспособности продукции. Такой подход к управлению предприятием, создает «барьеры» между отдельными структурными подразделениями, не обеспечивает непрерывность производственных процессов в создании продукции. Цепочки бизнес-процессов являются чрезмерно длинными, сложными и запутанными, и, соответственно,

неэффективными.

Размытые границы ответственности, неформализованные, или не в достаточной мере формализованные функциональные обязанности порождают порочную практику безответственности, приводящую к снижению эффективности управления, росту издержек производства и управления на российских предприятиях.

В современных условиях хозяйствования требуется перейти на новые методы организации управления промышленными предприятиями, которые позволили бы им выйти на новый уровень развития и обеспечили рост конкурентоспособности продукции и возможность привлечения инвесторов.

Один из методов совершенствования системы управления предприятием основан на процессном подходе к управлению (рис.1). Следует заметить, что процессный подход не разрушает функциональный менеджмент, а позволяет по-новому соединить цепочки производственных процессов путем исключения лишних звеньев и дублирующих процессов.



Рис. 1. Процессный подход к управлению предприятием

Технология создания сквозных бизнес-процессов на предприятии (рис.2) состоит из 11 шагов:

1.Выявление комплекса бизнес- процессов, минимально необходимых и достаточных для достижения конечного результата деятельности предприятия с максимально возможной эффективностью.

2.Установление последовательности, взаимосвязи и взаимодействия бизнес-процессов в производственной системе. Неотъемлемым условием является обеспечение соответствия бизнес-процессов организационной структуре предприятия.

3.Описание бизнес-процесса в виде блок-схемы или схемы потоков с

учетом системы менеджмента.

4. Назначение руководителей бизнес-процессов и наделение их соответствующими полномочиями.

5. Определение потребителей бизнес-процессов и описание выходов, т.е. требований к качеству результатов их функционирования.

6. Определение поставщиков процесса и требований к элементам входа процесса (ресурсам).

7. Стратегический анализ эффективности организации процессов предприятия и определение критериев эффективного менеджмента.

8. Формализация бизнес-процессов с необходимой для управления степенью детализации.

9. Обеспечение информационных потоков, требуемых для эффективного управления бизнес-процессами.

10. Ведение систематического анализа данных, характеризующих бизнес-процесс.

11. Проведение корректирующих и предупреждающих действий, направленных на достижение целей бизнес-процесса.



Рис. 2. Схема организации бизнес-процесса

Переход к процессному подходу в управлении деятельностью предприятия предполагает наглядное представление его в виде блок-схемы процесса (рис. 3). Блок-схема позволяет отобразить обмен информацией, то есть коммуникации как по вертикали, так и по горизонтали. При этом

наглядность облегчает решение многих насущных задач, например, оценку числа людей, необходимого для выполнения бизнес-процесса. Достигается это благодаря последовательной детализации бизнес-процессов, вплоть до конкретного исполнителя. Таким образом, определяется «рабочая зона» каждого исполнителя и их взаимодействие во внутренней цепочке «поставщик – потребитель».

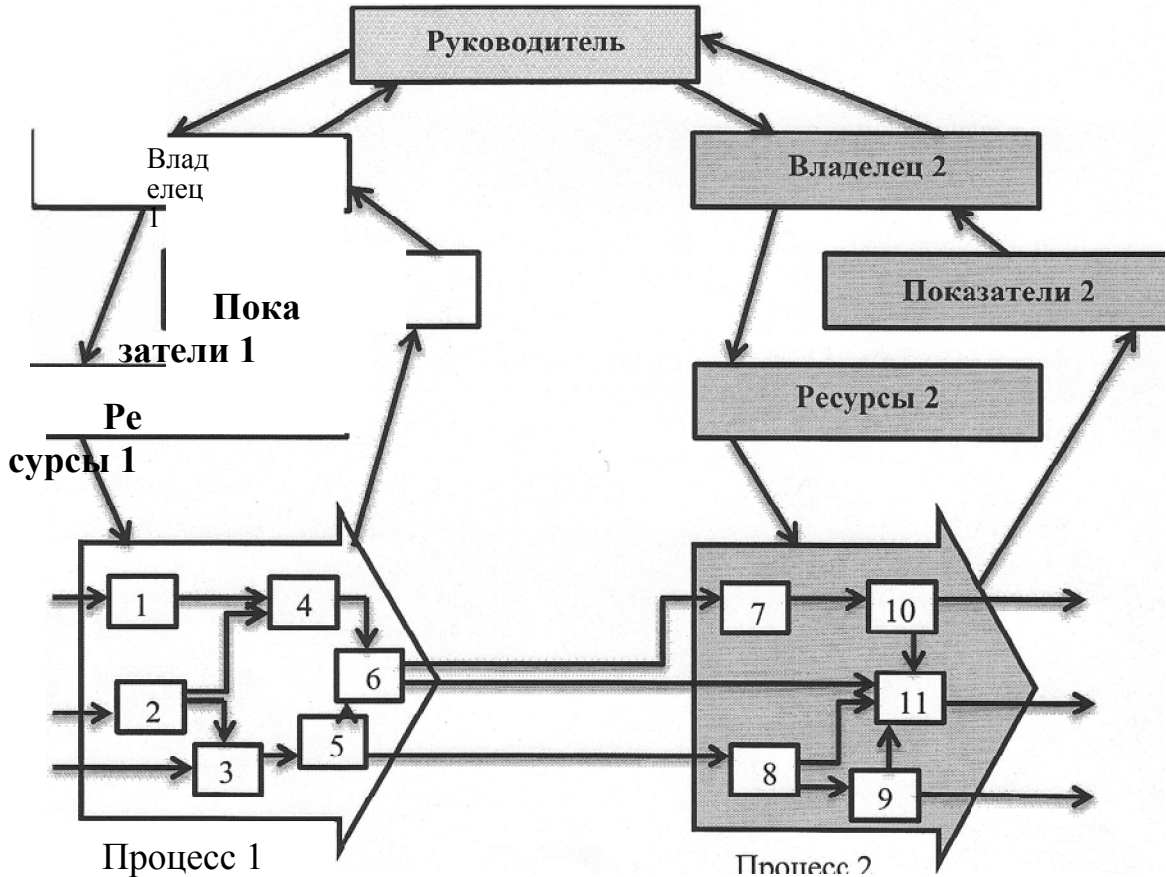


Рис.3. Схема потока управления бизнес-процессом

Деятельность предприятия представляет собой непрерывную реализацию совокупности процессов, поэтому процессный подход можно рассматривать как один из возможных инструментов оптимизации бизнеса.

Преимущества процессного подхода заключаются:

- 1) в создании предпосылок для оптимизации системы управления предприятием;
- 2) разработке системы сбалансированных показателей и оценки результатов деятельности структурных подразделений;
- 3) концентрации внимания на стратегических целях предприятия;
- 4) выделении высоко затратных бизнес-процессов и «узловых» точек контроля.

К недостаткам процессного подхода следует отнести сложность реализации на практике. Для управления бизнес-процессами недостаточно зафиксировать в документах процессы и их владельцев. Для успешного

внедрения процессного подхода необходимо создать оптимальные механизмы функционирования на промышленном предприятии.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА**

*Корженевская Н.Л.*

*Подольский государственный аграрно-технический университет  
г. Каменец-Подольский, Украина*

Быстроменяющиеся условия развития экономических связей и влияние глобализации на международные рынки находят непосредственное отражение в формировании и развитии экономической безопасности товаропроизводителей. Актуальными являются исследования экономической безопасности товаропроизводителей зерна, поскольку наращивание экспортного потенциала данной продукции приводит к возникновению определенных рисков и опасных тенденций для его производителей.

Зерно формирует стратегическую составляющую продовольственной безопасности страны, многие ученые рассматривают его как альтернативу золотовалютных резервов. Вопросы внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий и особенности формирования экспортных позиций отечественными товаропроизводителями зерна исследовали многие ученые-экономисты и аграрии. Среди них В.Андрійчук, В.Бойко, П.Гайдуцкий, С.Кваша, М.Мылик, Б.Пасхавер, П.Саблук, Л.Худолий, О.Шпикуляк, О.Шпичак и др. Теме экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей посвящены научные труды Л.Березиной, М.Шамрай, С.Чмиря. Однако, считаем необходимым усилить научные исследования в векторе поиска приоритетных направлений развития и усиления экономической безопасности товаропроизводителей зерна, что и послужило целью написания статьи.

Рассмотрение вопроса о составляющей экономической безопасности товаропроизводителей зерна начнем с обращения к нормативно-правовой базе. Так, ст. 42 «Хозяйственного кодекса Украины» гласит, что предпринимательство – это самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли. Ст. 43 говорит о свободе такой деятельности, поэтому предприниматели имеют право без ограничений самостоятельно осуществлять любую предпринимательскую деятельность, которая не запрещена законом. В соответствии со ст. 62 предприятие – самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентным органом государственной власти или органом местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, прочей хозяйственной

деятельности в порядке, предусмотренном этим Кодексом и другими законами. Ст. 68 определяет, что предприятие самостоятельно осуществляет внешнеэкономическую деятельность, которая является частью внешнеэкономической деятельности Украины и регулируется законами Украины, другими принятыми соответственно к ним нормативно-правовыми актами. особенно необходимо отметить, что ст. 48 п. 2 говорит о том, что государство способствует развитию малого предпринимательства, создает необходимые условия для этого [1]. Таким образом, хозяйственные единицы имеют полную экономическую самостоятельность, что обуславливает усиление роли их экономической безопасности в условиях выхода на внешние рынки и конкурирования с другими товаропроизводителями.

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, по мнению В.А.Предборского, включают совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличных между собой по внутреннему содержанию. К ним относятся такие составляющие:

- финансовая: достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов;
- интеллектуальная: сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятий, эффективное управление персоналом;
- технико-технологическая: степень соответствия используемых на предприятии технологий современным мировым аналогам относительно оптимизации расхода ресурсов;
- политико-правовая: всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятий, соблюдения действующего законодательства;
- информационная: эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятий (организаций);
- экологическая: соблюдение действующих экологических норм, минимизация потерь от загрязнения окружающей среды;
- силовая: обеспечение физической безопасности работников фирмы (прежде всего руководителей) и сохранения их имущества.

Каждая из приведенных составляющих экономической безопасности предприятия характеризуется собственным содержанием, набором функциональных критериев и способов обеспечения [2, с. 243].

Органической составляющей экономической безопасности является продовольственная безопасность, которая в общем определяется способностью или неспособностью страны самостоятельно противостоять угрозам национальным экономическим интересам.

Исторический опыт и современные экономические, политические оценки свидетельствуют о том, что продовольствие сохраняет свою имманентную способность наиболее важного стратегического продукта. Поэтому высокоинтенсивное и высокоэффективное функционирование сельского хозяйства определяет уровень производства аграрной продукции и сырья. Среди многочисленных аграрных подотраслей решающую роль в обеспечении

продовольственной безопасности играет производство продовольственного и кормового зерна высокого качества [3].

В условиях активных глобализационных процессов, открытости экономик и рынков, учитывая аграрное направление экономики Украины, товаропроизводители зерна должны функционировать и развивать свою деятельность, делая поправки на непредсказуемость и неопределенность. Приоритетность внешнеэкономических связей товаропроизводителей зерна, наращивание экспортной составляющей требует от руководителей новых управленческих идей и способов руководства. Поэтому акцентирование внимания на интеллектуальной составляющей экономической безопасности приобретает особое значение. Предлагаем дифференцировать стратегию управления в зависимости от величины предприятия. Такая точка зрения обусловлена тем, что в современных условиях хозяйствования товаропроизводителями зерна являются как хозяйства населения, фермерские хозяйства, среднее звено предпринимательства, так и крупные зерновые кампании, так называемые транснациональные корпорации. Конкурировать на мировых рынках таким разным агентам практически невозможно в условиях жесткой борьбы за выживание. Товаропроизводителям зерна необходима твердая валюта для закупки и модернизации оборудования, техники, новых технологий, потребителей товаров, как основы собственного экономического роста и соответственно улучшения жизненного уровня населения, в т.ч. сельской местности, содействия развитию инфраструктуры и возможности привлечь молодежь к работе в сельской местности. Таким образом возможность эффективного функционирования товаропроизводителя даст толчок с улучшению социальной составляющей развития сельских территорий.

Одной из проблем на пути достижения вышеописанных целей является ограничение возможностей товаропроизводителей зерна «среднего звена», которые сталкиваются с угрозами потери конкурентоспособности и экономической эффективности. Факторами влияния при этом выступают как внутренние, так и внешние причины. Для обоснования путей повышения прибыльности и конкурентоспособности зернопроизводителей необходимо должным образом оценивать экономические процессы с учетом климатических отличий, качественных характеристик почв, проводить комплексный мониторинг направления использования зерна, его качества. При этом необходимо концентрировать внимание на показателях урожайности, себестоимости, трудоемкости производства, возрождение поливной агротехники, а также экологичности и переориентацию на органическое производство, что обусловлено современными требованиями к качеству продукции на мировых рынках.

Практически отсутствие развитой инфраструктуры рынка и колебания мировой конъюнктуры на продовольствие обуславливают тот факт, что эффективность деятельности товаропроизводителей зерна и ее динамика не столь велики в сравнении с эффективностью внешнеэкономической деятельностью. Главным образом здесь прослеживается влияние



нестабильными в динамике ценами реализации и закупки зерновых культур у мелких и средних товаропроизводителей.

Наблюдается тот факт, что производство зерна, даже при условии государственной поддержки, еще не гарантирует товаропроизводителям прибыли, хотя бы покрывающей фактические издержки производства. Для внутреннего рынка зерна характерным является неэластичность пропозиции, поэтому колебания в рыночной пропозиции происходит под влиянием определенных спекулятивных ожиданий. Присутствие на рынках оптовых посредников, которые зачастую искусственно занижают закупочные цены на зерно, является причиной сложившейся ситуации.

По данным журнала Верховного совета Украины, сельхозпроизводители жалуются, что не хватает оборотных средств на минеральные удобрения, технику, топливо, капитальное строительство. Кредиты взять трудно, поскольку нет приемлемого для банков залога. да и проценты «кусаются». Поэтому экономия вынужденная. С одной стороны, чем меньше денег вложено, тем беднее урожай. С другой – обильный урожай не гарантирует больших прибылей, поскольку зерновой рынок в Украине нерегулируемый. Цены на продукцию диктуют не аграрии, а зернотрейдеры. Для защиты своих прав, сельхозпроизводители объединились в аграрный союз Украины, в то же время на страже интересов компаний-экспортеров – Украинская зерновая ассоциация...Зарабатывая ежегодно миллиарды, сегодняшние посредники-экспортеры активно инвестируют деньги в логистику, а вот вкладывать в сельхозпроизводство никто не хочет: оборот денег в отрасли составляет 11 месяцев, тогда как в торговле – 10-20 дней. Банковские кредиты селянам недоступны [4].

Поэтому вновь обращаемся к поднятой нами теме экономической безопасности товаропроизводителей зерна. Защита предпринимательской деятельности товаропроизводителей зерна сегодня в большой степени зависит от направления обеспечения экономической безопасности.

Товаропроизводители зерна столкнулись с убыточностью собственного производства вследствие диспаритета цен, отсутствия дотаций, высокого уровня износа основных фондов, неразвитости сельскохозяйственной инфраструктуры, поэтому сложившиеся обстоятельства вынуждают сельхозпроизводителей продавать технику и другие средства иногда без соответствующего оприходования по документам учета или заведомо сниженным ценам.

Описывая такие направления, Корыстин О.Е. отмечает, что эффективная безопасность предпринимательской деятельности обеспечивается на таких взаимосвязанных направлениях: защита от преступного мира, от нарушений закона, недобросовестной конкуренции, противоправных действий собственных сотрудников в части производственной (сохранение материальных ценностей), коммерческой (оценки партнеров, юридическая защита интересов), информационной (определение значимости информации, порядке поступления, использования, передачи, защиты от похищения), кадрового обеспечения [5].

В целях улучшения экономической безопасности товаропроизводителей зерна необходимо улучшать цивилизованные отношения между агентами рынка: мелкими и средними производителями и экспортерами.

По мнению вице-президента национальной академии наук Украины, директора Института экономики и прогнозирования НАНУ, академика В. Гееца, новая схема продажи-покупки зерна оправдана только тогда, когда будут соблюдены три условия: 1) госоператор будет делать закупки непосредственно у производителей; 2) трейдер не будет покупать зерна у мелких и средних товаропроизводителей, а также населения дешевле, чем государственный оператор; 3) одинаковые для государственных и негосударственных операторов рынка требования к совершению авансовых платежей [4].

По нашему мнению, исключительно важной предпосылкой обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности товаропроизводителей зерна является планирование (включая бюджетное), в том числе стратегическое в отношении ряда мероприятий, связанных с процессом осуществления субъектом хозяйствования финансово-экономической деятельности. Целесообразно широко использовать элементы гибкого планирования и адаптивности товаропроизводителей в условиях изменчивости внутренних и внешних влияний.

Целью адаптации предприятий к факторам влияния внешней среды является обеспечение экономической безопасности предприятия с помощью повышения эффективности использования ресурсов, обеспечения баланса интересов с субъектами внешней среды, или укрепления и сохранения его рыночных позиций для обеспечения конкурентоспособности продукции [6, с.133].

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, рассмотренные нами ранее, включают определенные группы показателей, пороговые значений которых могут показать состояние уровня такой безопасности в тот или иной момент при определенных сложившихся ситуациях.

Фактическое значение показателей каждой функциональной составляющей позволяет составить довольно точные прогнозы, которые основываются на научном анализе действительности, дает возможность предвидеть тенденции и процессы, которые будут иметь место в будущем, а также предотвратить возникновение негативных ситуаций, что позволяет обеспечить стойкую экономическую безопасность предприятия. Прогнозируемые значения показателей деятельности предприятия вычисляются с учетом основных целей и тенденций его развития. В связи с тем, что результаты деятельности предприятия базируются на системе внутренней и внешней среды, для прогнозирования таких сложных экономических систем исследуются закономерности развития объекта в прошлом. Это позволяет осознанно создать экономическую систему, которая дает запрограммированный результат [7, с. 132-134].

Среди многих научных направлений существует экосесент, который характеризует экономическое состояние предприятия, устойчивое к внешним и внутренним изменениям финансово-хозяйственной среды. Анализ практики зарубежных стран показывает, что существует большое множество служб безопасности, которые занимаются не столько защитой, сколько хищением чужой информации. Такие агентства имеют значительную клиентуру и не скрывают своей деятельности. Поэтому особенно важно для отечественных товаропроизводителей зерна особое внимание уделять укреплению собственной информационной безопасности, а также усиливать работу в направлении оперативности осведомленности о контрагентах и конкурентах в условиях глобализации рынка.

Как показывает практика, в условиях усиленной конкуренции успешными могут быть только монопольные субъекты хозяйствования, которые адаптированы к условиям рыночной глобализации, имеют внутрикорпоративные рынки и возможность выхода на внешние рынки, наращивая свой экспортный потенциал. Поэтому, для улучшения или удержания своих позиций товаропроизводителям зерна необходимо оперативно реагировать на изменения, своевременно разрабатывать соответствующую глобальную стратегию и тактику действий, опережать конкурентов на всех этапах производственной, коммерческой, научной деятельности. Этому в большой степени способствует система экономической безопасности товаропроизводителей, созданию и развитию которой необходимо уделять огромное внимание в сложившихся условиях развития современной экономики и внешнеэкономических связей.

#### **Список литературы:**

1. Хозяйственный кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.2003 г. № 436/IV // Ведомости Верховного Совета Украины. – 2003. - № 18-22. – С. 144.
2. Предборский В.А. Экономическая безопасность государства: монография /В.А.Предборский. – К.: Изд-во «Кондор», 2005. – 391 с.
3. Журавков О.В. Экономическая роль продовольственной безопасности [Электронный ресурс] / О.В.Журавков, М.В.Шипов. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/20\\_PNR\\_2011/Economics/16\\_90363.doc.htm](http://www.rusnauka.com/20_PNR_2011/Economics/16_90363.doc.htm).
4. Селяне прижали зернотрейдеров [Электронный ресурс]: // Журнал Верховного совета Украины «Виче». - №99. – 2011. – режим доступа к журналу: <http://www.viche.info/journal/2541/>.
5. Корыстин О.Е. Экономическая безопасность: уч. пособ. / О.Е.Корыстин, О.И.Барановский, Л.В.Герасименко. – Киев: КНУВС, 2010. – 368 с.
6. Донец Л.И. Экономическая безопасность предприятий. Уч. пособ.для студ. эк. спец. дн. и заочн. форм обуч. / Л.И.Донец, Н.В.Ващенко – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 234 с.
7. Нагорная И.И. Организационно-экономический механизм в обеспечении стойкой экономической безопасности промышленных предприятий: Дис. канд. экон. наук: 08.00.04 / П.П.Нагорная. – Х., 2008. – 234 с.

## ОТ ПОНЯТИЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА К МРОТ

*Костусенко И.И., Забелина А.И.*

*ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный аграрный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия*

Заработная плата является важнейшим средством повышения заинтересованности работников в результатах своего труда, его производительности. Заработная плата является вознаграждением за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплат компенсационного и стимулирующего характера [3].

Пошерстник Н.В. считает заработную плату основным источником дохода рабочих и служащих и признает ее важнейшим экономическим рычагом управления экономикой [5].

Практически аналогичного мнения придерживается Бабаев Ю.Л. «Заработная плата – это основной источник дохода персонала организации, с её помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший экономический рычаг управления экономикой. Поэтому государство уделяет особое внимание правовым основам организации и оплаты труда [2].

В Российской Федерации издается большое количество законодательных актов и других документов федерального и регионального уровня по вопросам труда и заработной платы. В Конституции РФ, которая является главным законодательным актом в России, имеются статьи, полностью посвященные труду в стране. Поэтому целесообразно отразить определение заработной платы, прописанное в Трудовом кодексе РФ: «Заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами – спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы» [1].

Как считает ряд авторов: «Оплата труда – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие, как спрос и предложение труда, сложившаяся конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные нормы» [4].

Следует отметить, что законодательством РФ устанавливается размер минимальной месячной оплаты труда (МРОТ), который является одной из государственных гарантий по оплате труда.

Согласно ст. 130 Трудового кодекса любому работнику гарантирована выплата заработной платы не ниже этого размера. В соответствии с ч. 1 ст. 133 Трудового кодекса минимальный размер оплаты труда установлен на всей

территории России и не может быть ниже прожиточного минимума трудоспособного населения [1].

Для того чтобы проверить насколько соблюдается требование статьи 133 Трудового кодекса приведем данные за 5 лет по динамике прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Таблица 1

Сравнительный анализ прожиточного минимума и МРОТ в России за период с 2009 по 2013 гг.

Год	Прожиточный минимум, руб.	МРОТ, руб.	Доля МРОТ от прожиточного минимума, %
2009	5083	4330	85,2
2010	5518	4330	78,5
2011	6473	4611	71,2
2012	6307	4611	73,1
2013	7095	5205	73,4

Анализируя приведенные данные в таблице 1 можно прийти к выводу, что в течение всех пяти лет МРОТ был ниже прожиточного минимума. МРОТ за рассматриваемый период составлял от 71,2% до 85,2% прожиточного минимума, что является показателем не столько несоблюдения государственных гарантий, сколько плачевности положения уровня жизни в России.

На данном этапе идет работа по доведению МРОТ до прожиточного минимума, но учитывая масштабы Российской Федерации, это не во всех регионах эффективно. Приведем пример, как государство улучшает благосостояние населения по областям. Для этого сравним данные о МРОТ и прожиточном минимуме в отдельных городах Федерального значения и в отдельных областях страны.

Таблица 2

Сравнение прожиточного минимума и МРОТ по отдельным городам федерального значения и областям за период с 2012 по 2013 гг., руб.

Город, регион РФ	в 2012 году		в 2013 году	
	Прожиточный минимум	МРОТ	Прожиточный минимум	МРОТ
Москва	9265	11700	11249	12200
Санкт-Петербург	6310,4	7781	7535,1	8326
Архангельская область	7800	5329	9058	5205
Брянская область	5203	4611	6814	5205
Сахалинская область	9864	11050	10659	11050

Анализ представленных в таблице 2 данных позволяет заметить, что в городах федерального значения (Москва и Санкт-Петербург) МРОТ превышает прожиточный минимум как в 2012 году, так и в 2013 году. При этом обращаем внимание на то, что в Сахалинской области прожиточный минимум больше, чем в других рассматриваемых регионах, однако величина МРОТ в данной области также достаточно высока. Отрицательная ситуация складывается в Брянской и Архангельской областях. Если в Брянской области разрыв между показателями небольшой, то в Архангельской области прожиточный минимум вырос, а размер МРОТ уменьшился. Здесь в 2012 году доля минимального размера оплаты труда по отношению к прожиточному минимуму составляла 68,3%, а в 2013 г. она снизилась до 57,5%.

Проведенный анализ свидетельствует о наличии определенных проблем и негативных обстоятельств в процессе организации труда и его стимулирования в регионах страны. Можно попытаться определить наиболее значимые из существующих проблем. На наш взгляд, таковыми выступают:

- ухудшение демографической ситуации;
- отток населения в более благополучные регионы;
- отсутствие качественной кадровой политики на местах;
- диспаритет цен в народном хозяйстве и разбалансированность отраслей экономики;
- увеличение преступности и др.

Полагаем, что вопросу заработной платы необходимо уделять большее внимание как со стороны государственных органов управления на различных уровнях (федеральном, региональном и местном), так и со стороны работодателей (предприятий, организаций, учреждений).

#### **Список литературы:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации.
2. Бабаев Ю.А., Комиссарова И.П., Бородин В.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / Под ред. проф. Бабаева Ю.А. – М.: Вузовский учебник, 2007 – 525 с.
3. Каморджанова Н.А, Карташова И.В. Бухгалтерский финансовый учет. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
4. Наумова Н.В. Учет труда и заработной платы: учебное пособие / Н.В. Наумова, Л.А. Жарикова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 72 с.
5. Пошерстник Н. В. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.

## МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ КАЧЕСТВА

*Коченкова Н.И., Сорокина Е.И.*  
*Брянский государственный технический университет*  
*г. Брянск, Россия*

В фокусе системы экономики качества — все затраты организации, благодаря чему удастся создать механизм обоснованного систематического давления на себестоимость. Организация должна достигать своей главной цели непрерывным совершенствованием своей деятельности, используя методологию управления экономикой качества (рис. 1)

Как показано на рис. 1 методология начинается с идентификации или анализа процессов в организации. Это позволяет выявить работы, и связанные ними затраты, вести их мониторинг и отчитываться о них. Это также позволяет организации выявить уровень удовлетворённости потребителей, вести его мониторинг и отчитываться об этом.

### ***Идентифицировать/анализировать процессы.***

Руководство должно применять концепции, описанные в техническом отчёте, к организации в целом. В этом случае потребители (заказчики) будут внешней стороной по отношению к организации. Руководство должно также применять концепции к отобранным процессам внутри организации. В таких случаях потребители могут быть как внутренней, так и внешней стороной по отношению к организации.

Организация должна убедиться, что процессы ведут к удовлетворению потребностей заказчиков (потребителей). Организация должна выявить ключевые процессы с точки зрения их воздействия на затраты и удовлетворённость потребителей.

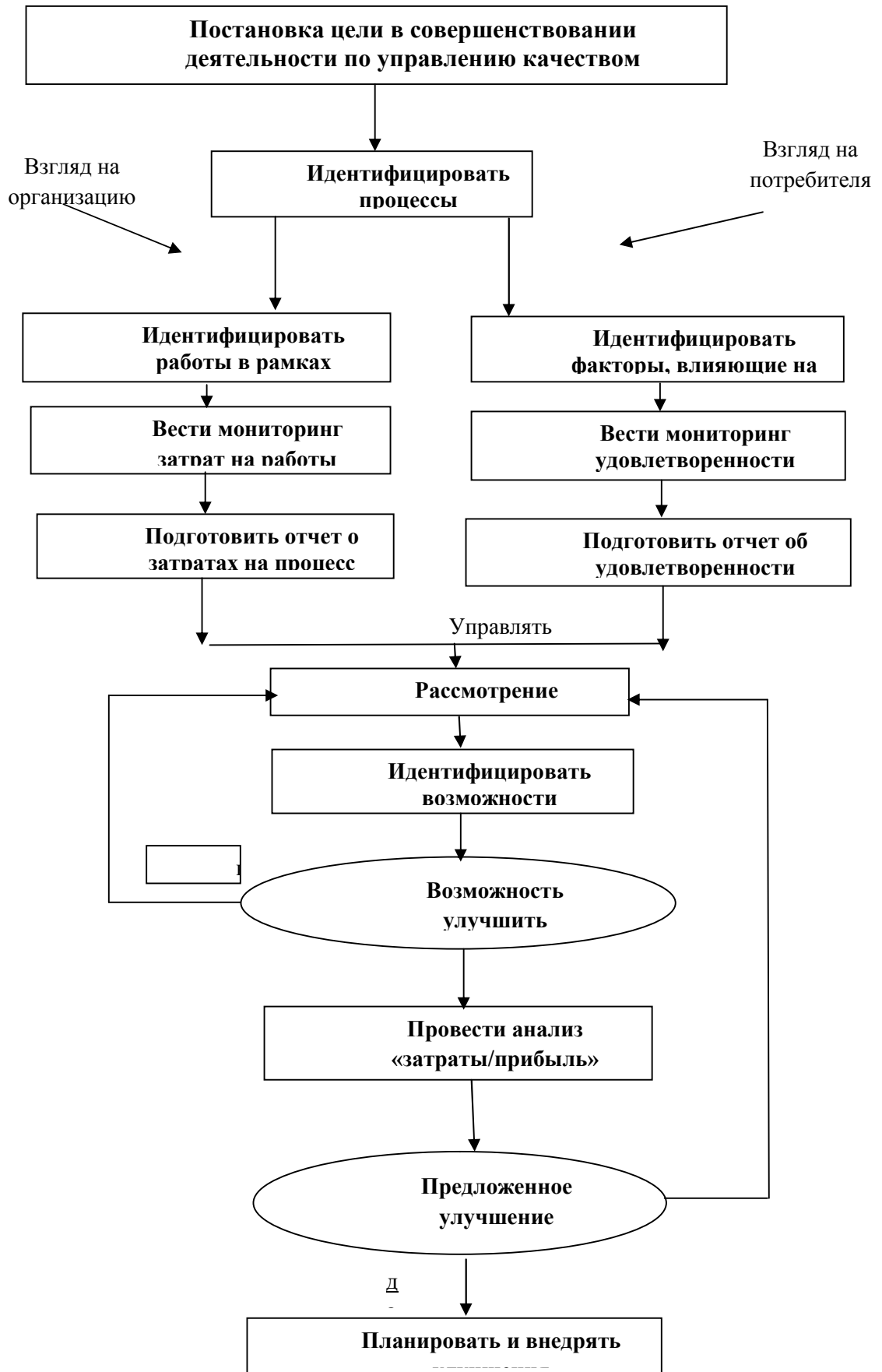




Рис. 2. Методология управления экономикой качества

*Взгляд на организацию.*

*Идентифицировать работы в рамках процесса.* Организация должна идентифицировать работы, входящие в процесс, чтобы иметь возможность распределить затраты. Входы к работам по процессу должны быть идентифицированы. Выходы работ процесса должны также быть идентифицированы, и каждый выход должен быть признан как идущий к одному или более заказчикам (потребителям). Механизмы функционирования и курсы всех процессов тоже следует идентифицировать.

*Вести мониторинг затрат.* Организация должна идентифицировать и вести мониторинг затрат, связанных с каждой работой в рамках выбранных процессов. Данные о затратах могут быть извлечены из существующей системы управления финансами и дополнены собранными оперативными данными.

В настоящее время, существует несколько подходов к классификации затрат, включая:

- модель, в которой затраты группируются под названием: «Предупреждение, оценка и отказы» (известна как модель PAF);
- модель, согласно которой, затраты группируются, как затраты на соответствие и затраты вследствие несоответствия (известна как модель процесса);
- модель, согласно которой, затраты группируются по различным стадиям жизненного цикла продукта (известна как модель жизненного цикла);
- модель, которая фокусируется на идентификации и измерении дефектов, добавляющих цену в бухгалтерской отчётности и происходящих в результате плохо спланированных или плохо выполняемых работ.

Выбор модели зависит от собственных потребностей организации.

*Подготовить отчёт о затратах на процесс.* Организация должна подытоживать затраты и сравнивать их с подходящей измерительной базой, например, с выручкой от продаж, с затратами на производство.

***Взгляд на потребителей.***

*Идентифицировать факторы, влияющие на удовлетворение потребностей.* Мониторинг удовлетворённости потребителей можно вести по шкале от полной неудовлетворённости до восхищения. Потребители будут испытывать некоторый уровень удовлетворённости при заданном наборе обстоятельств. На это будут влиять три набора факторов, а именно, те факторы, которые вызывают неудовлетворение, удовлетворение и восторг.

-Факторами, вызывающими неудовлетворённость, могут быть неэффективные процессы или нежелательные свойства продукции. Когда они присутствуют, уровень удовлетворённости потребителя значительно понижается.

-Факторы, вызывающие удовлетворение — это ожидаемые свойства прессов или продукции. Чем больше обеспечено таких факторов, тем выше уровень удовлетворённости потребителей.

-Факторы, вызывающие восхищение — это, свойства процесса и продукции, которых не ожидал и не требовал потребитель, но которые положительно восприняты им при их наличии.

*Вести мониторинг удовлетворённости потребителя.* Поскольку и потребители, и организация нуждаются в постоянном изменении, организация должна непрерывно наблюдать за удовлетворённостью потребителей, чтобы облегчить анализ тенденций в изменении.

Чтобы определить реальный уровень удовлетворённости потребителя, организация должна рассмотреть различные методы сбора данных.

*Подготовить отчёт об удовлетворённости потребителя.* Результаты мониторинга удовлетворённости потребителя организация должна преобразовать в форму, пригодную для использования при оценке и принятии решения. Отчёт об удовлетворённости потребителя должен содержать результаты мониторинга, использованные источники и методы сбора информации, а также оценку факторов, которые, предполагается, должны влиять на уровень удовлетворённости потребителя.

Сравнение с прежними результатами, тенденции или информация о конкурентах должны быть включены в отчёт, если они доступны.

#### ***Управлять улучшениями.***

*Рассмотрение руководством.* Организация должна рассматривать отчёты о затратах и об удовлетворённости потребителей так, чтобы отчёты рассматривались руководством в соответствующие интервалы времени, сравнивались с планами, анализировались с учётом изменения окружающей деловой среды.

*Идентифицировать возможности.* Организация должна анализировать, информацию, приведённую в отчётах о затратах и удовлетворённости потребителя, чтобы определять, есть ли возможности для совершенствования в областях: коррекции несоответствия; предупреждения несоответствий; непрерывного улучшения; всецело новых продуктов или процессов.

Краткосрочный план улучшения должен переводить долгосрочный план в измеряемые действия, ведущие к улучшенной ценности. Древовидная диаграмма (рис. 3) может помочь в определении приоритетов.

*Провести анализ «затраты/прибыль».* Организация должна рассматривать экономические результаты всех возможных действий по улучшению качества. Тогда прибыль можно будет сравнивать с предполагаемыми затратами, что поможет установлению приоритетов и принятию решений.

Анализ «затраты/прибыль» можно вести в следующей последовательности:

а) убедиться, что предложенные меры по улучшению чётко определены, запланированы и затраты на них согласуются с главной целью организации;

б) прогнозировать воздействие на удовлетворённость потребителя увеличением числа факторов, вызывающих восхищение или удовлетворение, и сокращением числа факторов, вызывающих недовольство;

в) оценить рост доходов вследствие повторных заказов и нового вида бизнеса благодаря повышению удовлетворённости потребителей;

г) идентифицировать менее ощутимые выгоды для потребителей и других заинтересованных лиц;

д) оценить изменения в затратах на соответствия и вследствие несоответствия как во внутренних, так и во внешних процессах;

е) сопоставить суммарное финансовое воздействие предложенных мер по улучшению;

ж) сравнить суммарные выгоды от инвестиций в мероприятия по улучшению и решить, продолжать их или нет.

Решение продолжать улучшение должно приниматься на соответствующем уровне. Если потенциальные инвестиции низки, решение должно приниматься гибким, небюрократическим путём теми, кто самым тесным образом связан с процессом. Если же инвестиции существенны, требуется более официальный процесс решения.

*Планировать и внедрять улучшение.* Организация должна планировать и внедрять утверждённые (одобренные) мероприятия по улучшению.

В соответствии с планом организация должна рассматривать результаты внедрения мероприятий по улучшению, чтобы убедиться в их эффективности.

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

*Крочак О.И.*

*Уманский Национальный Университет садоводства  
г. Умань, Украина*

Сегодня деятельность каждого предприятия затрагивает значительное число внешних и внутренних факторов. Уменьшения их возможного неблагоприятного воздействия на финансово - экономическое состояние предприятий может осуществляться различными способами. Управленческий персонал предприятий имеет право выбрать из нескольких предложений альтернативные решения, результаты которого будет зависеть от процесса управления информацией. То есть можно иметь необходимую информацию, но ее эффективность может быть низкой, если она не отвечает требованиям руководства, или ее толкование не квалифицированное. Таким образом, среди основных задач управленческого учета следует выделить не только предоставление информации, но и организацию эффективной системы сбора и накопления данных.

Следовательно, управленческий учет отражает в своей системе, как данные, так и информацию, которая во многих случаях становится основой эффективной деятельности и дополняет основные факторы производства, что традиционно отражается экономической теорией.

Внутри предприятия источником информации для принятия решений является бухгалтерский учет. Эффективность бухгалтерского учета заключается не в экономии времени на решение учетных задач, а в подаче

руководству максимального объема информации в кратчайшие сроки. Таким образом, именно через возникновение проблем в отсутствие соответствующей информации для принятия решений произошло видоизменение учета, его предназначение и функции.

Так управленческий учет, как подсистема бухгалтерского учета на каждом этапе развития исполнял специфические функции, которые раскрывают особенности его использования и суть основных задач на каждом из этапов. Непосредственное расширение функций управленческого учета, которое происходило длительное время, также обуславливается содержанием и значительным количеством полученной в необходимых размерах информации обо всех видах деятельности для нужд производства и управления [1].

Присоединяемся к высказываниям многих ученых, которые считают, что информационное направление управленческого учета является основной функцией, от качества которой зависит эффективность исполнения других функций учета.

Информационное направление управленческого учета можно проследить, прежде всего, в разрезе отличий с финансовым учетом, который также есть источником, однако отличается именно информационно, что обусловлено:

- пользователями информации;
- границами распространения информации среди персонала;
- временным аспектом;
- фактическими размерами информации;
- точностью данных, а также их происхождением;
- субъективизмом в оценке [4].

Детализируя отличия прежде всего необходимо отметить, что в рыночных условиях, в отличии от командно-административной системы хозяйствования, изменяется порядок предоставления и использования информации разными кругами пользователей, которых можно поделить на две группы:

- внешние;
- внутренние.

При осуществлении производственной деятельности информация предприятий о затратах, себестоимости, запланированных стратегических и тактических действий как правило относится к коммерческой тайне, получить и использовать которую может достаточно ограниченный круг именно внутренних пользователей:

- персонал предприятия, на который в соответствии с внутренним распоряжением возложено обязательства ведения управленческого учета, который занимается сбором, обработкой, подготовкой необходимой информации, а также определенный доступ практически ко всем внутренним информационным массивам предприятия и разным внешним источникам;
- четко установленный аппарат управления, который владеет и пользуется информацией непосредственно в процессе управления [2].

Каждое предприятие самостоятельно определяет, какая информация является коммерческой тайной, перечень лиц, которые имеют доступ к этой

информации, правила доступа, права и обязанности должностных лиц порядок получения, использования, распространения и сохранности информации с ограниченным доступом, а также ответственность за нарушение режима секретности. Таким образом, информация управленческого учета имеет четко направленный внутривнутрихозяйственный, более того – секретный характер.

Среди факторов, которые отражают информационную направленность управленческого учета, кроме субъективных требований та умения персонала, необходимо выделить значительные фактические размеры информации, что используется в разрезе различных временных аспектов. Это обуславливается разным уровнем будущего управленческого решения, ведь более высокий уровень поставленного задания обеспечивается большим размером информации, необходимой для принятия решения в разрезе отдельного объекта.

Особенности информационной функции дают все основания определить учетную информацию управленческого учета как более широкую за размерами и более аналитическую, чем учетная информация финансового учета. При этом ее можно разделить на две группы:

- информация, которая проходит через традиционные этапы учета, а именно выявление, измерение, регистрация. Накопление, обобщение, анализ, сохранение, передача информации пользователям для принятия решений;

- информация, которая проходит аналогичные этапы, но не отображается в первичных документах и поступает руководству в устной форме. Такая информация имеет исключительно секретный характер, а ее релевантность зависит, прежде всего, от навыков бухгалтера – аналитика, его способности использовать общенаучные та специфические методы обработки, обобщения, интерпретации информации.

Информация - это товар, оперативное владение и использование которым дает преимущества в конкурентной и неконкурентной борьбе между производителями.

Для эффективного контроля использования принадлежащей предприятию информации необходимо, прежде всего, четкое распределение управленческой информации общего, служебного и секретного использования, ведь в рамках системы управленческого учета персонал имеет разную степень доступа к данным и конечной информации (рис.1).

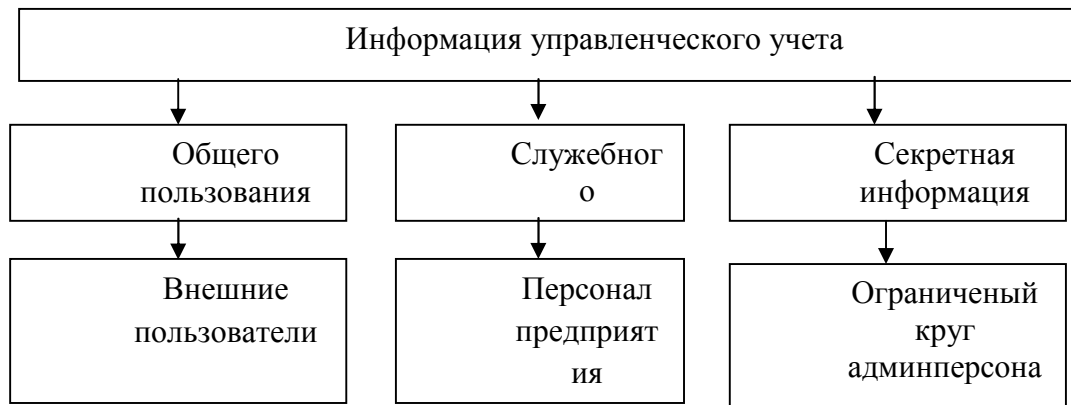


Рис. 1. Разпределение информации управленческого учета за степенью доступа

Руководитель и специалисты с управленческого учета обязаны иметь достаточную подготовку, чтобы помочь предприятию понять серьезность проблемы, а также оценить стратегическое влияние будущих мероприятий на деятельность, отыскать дополнительную необходимую информацию и обеспечить координацию работы по ее сбору [6].

Все разнообразие информации должно подчиняться одной цели – принятие решения, которое и позволит достичь поставленных целей. Соответственно возникает проблема выбора данных, их объем, необходимый для обеспечения требований, которые ставятся к определенной информации. Среди факторов, которые уменьшают или увеличивают объемы данных, которые в будущем будут использоваться в управлении, необходимо выделить три базовых:

- навыки и опыт руководителя;
- навыки та умение бухгалтера – аналитика;
- уровень решения – тактический или стратегический.

Стратегия хозяйства состоит из определенного заранее развития, учитывает конкуренцию и носит долгосрочный характер, требует анализа не только внутреннего состояния, но прежде всего внешнего влияния на деятельность предприятия. Для этого необходимо владеть информацией о:

- возможных производственных мощностях;
- фактической собственной урожайности сельскохозяйственных культур и условиях ее увеличения;
- маркетинге;
- ценовых тенденциях на продукцию и на ресурсы предприятия;
- капитальных вложениях;
- процессу снабжения и сбыта [5].

Наведенные информационные направления помогают сформулировать основные преимущества хозяйства на рынке, определить и экономически обосновать необходимые тактические шаги руководства. Стратегический

уровень предвидит использование значительных объемов информации с разных источников, среди которых преобладают внешние, а именно информация в основном исторического и будущего, прогнозного характера.

Определение стратегии и тактики является индивидуальным для каждого предприятия, а в сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве, для их достижения необходимо учитывать следующие особенности:

- повышенный уровень риска при функционировании;
- высокие требования к оперативности;
- наличие природного фактора, который почти не поддается учету при принятии решения [3].

Информационное направление управленческого учета в поддержке решения, особенно на тактически – оперативном уровне, невозможно без тесной взаимосвязи с финансовым учетом, при котором финансовая учетная информация является важным элементом управления предприятием и экономически выгодным. Релевантность такой информации зависит от использования и оптимальной комбинации базовых элементов методу бухгалтерского учета и только в тесном контакте с управленческой учетной информацией возможна построение действенной системы поддержки решений руководства.

Следует отметить, что из-за непонимания и неумения пользоваться данными бухгалтерского финансового учета менеджерами, учетчиками, добавляется чрезмерная нагрузка на управленческий учет и в результате ценность всей учетной системы уменьшается, а увеличиваются затраты на получение дополнительной информации, становится невозможным решение многих вопросов тактического и стратегического направления.

Информация финансового учета имеет исторический характер и используется, прежде всего, при анализе операций, которые уже произошли, в то время, как информация, которая аккумулируется в системе управленческого учета, используется для предупреждения необоснованных решений.

Таким образом, информация финансового и управленческого учета имеет важное значение для отдельных пользователей.

В информационной системе управленческого учета должно учитываться:

- наличие или отсутствие необходимой информации об отдельном объекте независимо от ведения отдельного виду учета;
- сопоставимость отдельных их элементов для достижения общего позитивного эффекта от их взаимодействия;
- определение направлений движения информации та соответствующих служебных лиц;
- уровень принятия решения.

Таким образом, управленческий учет направлен на информационное обеспечение обоснованности целей развития предприятия, оценку эффективности выбора альтернативных направлений деятельности, детальный мониторинг исполнения решений руководства и оценки полученных результатов.



**Список литературы:**

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. - 3-тє вид., доп. і перероб. / Ф.Ф. Бутинець, Л.В.Чижевська, Н.В. Герасимчук. - Житомир: ПП «Рута». - 2005. - 480 с.
2. Палий В.Ф. Развитие методологии управленческого учета / В.Ф. Палий// Бухгалтерский учет. – 2004. - №12. – С. 52-56.
3. Палий В.Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета. / В.Ф. Палий, В.В. Палий// Бухгалтерский учет. – 2000. – №17. – С.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебное пособие /Я.В. Соколов - М.: Аудит, Юнити, 1996. - 638 с.
5. Сопко В.В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку витрат і доходів діяльності (контролінг) / В.В. Сопко// Бухгалтерський облік і аудит. - 1996. - №10. - С. 22-27.
6. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. - 1998. - №10-11. - С. 8.

**МСФО В РОССИИ: НОВАЯ МОДЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА  
КАК ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ**

*Кузнецова О. Н.*

*ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика  
И. Г. Петровского»  
г. Брянск, Россия*

Глобализация мировой экономики не могло не отразиться и на экономической политике России. Развитие отечественного бизнеса, которое сопровождалось усилением роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляло соответствующие требования к единообразию и прозрачности принципов формирования и алгоритмов расчета бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли, определению условий инвестирования и капитализации финансовых ресурсов и пр.

Поскольку к 1992 г. в мировом сообществе уже была выбрана стратегия в области унификации бухгалтерского учета в рамках МСФО, то и Россия автоматически подключилась к данному процессу. Следовательно, сближение российского бухгалтерского учета с МСФО носит вполне объективный характер.

В то же время история внедрения МСФО в отечественную практику бухгалтерского учета является достаточно длинной и противоречивой. Изначально в России был выбран один из наиболее рациональных способов внедрения МСФО – их адаптация к национальным учетным стандартам. Он предполагал:

1) создание стандартов бухгалтерского учета (ПБУ) на основе действовавших МСФО;

2) постепенное совершенствование отечественных правил учета и отчетности (в которые периодически вносились изменения в связи с особенностями национальной экономики, отдаляющие их от МСФО); совершенствование было снова направлено на сближение с международными стандартами с целью формирования финансовой информации высокого качества.

Однако следует отметить, что сначала в России в отношении МСФО существовало одно заблуждение. Так, с появлением первых бизнес-контактов между отечественными (еще советскими) и зарубежными предприятиями, которые установились без участия государственных органов власти (в середине 1980-х гг.), в отечественных бизнес-кругах постоянно распространялся призыв о необходимости перехода на МСФО. Причем эти стандарты часто олицетворяли с американскими правилами учета – GAAP US [12].

Официальный эволюционный путь реформирования российского бухгалтерского учета в соответствии именно с МСФО включает следующие основные этапы:

1) Утверждение Государственной программы перехода РФ на принятую в международной практике систему бухгалтерского учета и статистики согласно требованиям развития рыночной экономики, согласно Постановлению Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708-1.

2) Одобрение в 1994 г. Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов России Программы реформирования системы бухгалтерского учета. В рамках этой программы был утвержден ряд нормативно-правовых актов, сближающих отечественную и международную практику учета:

- положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), а именно: ПБУ 1/98, 2/94, 3/95, 4/99 (частично копирующие МСФО);

- Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (который кардинально изменил цель и задачи российского бухгалтерского учета).

3) *Разработка в 1997 г. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Причем впоследствии, в 2004 г. была утверждена новая Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу.*

В рамках указанных Концепций была сформирована система национальных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ), которые полностью или частично копировали МСФО. При этом в последние несколько лет процесс реформирования российского учета согласно международным стандартам становится все более активным. Наиболее значимые шаги на пути сближения с МСФО следующие:

а) полный переход на МСФО кредитных организаций с 01.01.2004 г.; это событие стало важнейшим стратегическим этапом на пути упрочения

банковского сектора России, оно явилось революцией в области финансовой отчетности, оценки кредитных рисков, методов корпоративного менеджмента в кредитной системе;

б) корректировка национальных учетных стандартов путем утверждения новых их версий, более приближенных к МСФО (ПБУ 14/2007, 1/2008, 2/2008, 15/2008) и внедрение новых, копирующих отдельные МСФО (ПБУ 21/2008, 22/2010, 23/2011, 24/2011);

в) утверждение новых форм отчетности Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н (в соответствии с международным опытом);

г) введение в действие Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [2];

д) принятие Постановления Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» [3];

е) разработка нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.11.2011 [1], вступившего в силу с 2013 г., который по своему содержанию приближен к МСФО, в т. ч. в нем указаны новые названия отдельных форм финансовой отчетности (это касается отчета о финансовых результатах и отчета о целевом использовании средств).

Таким образом, можно констатировать, что процесс признания МСФО на территории России завершен. При этом 2012 год в истории реформирования отечественного учета согласно МСФО можно считать переломной вехой, как год первого обязательного формирования консолидированной финансовой отчетности важнейших российских предприятий на основе МСФО.

В частности, начиная с 01.01.2012 г. консолидированную отчетность в соответствии с МСФО в обязательном порядке начали составлять все:

- кредитные организации;
- страховые компании;
- организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

Причем фактической датой перехода на МСФО стало не 01.01.2012 г., а 01.01.2011 г. – как дата первого обязательного сравнительного периода. Кроме того, годовая консолидированная отчетность по МСФО теперь подлежит обязательному аудиту.

В таблице 1 представлен пример правильного представления учетной информации по МСФО, с точки зрения применения дат.

Таблица 1

## Порядок представления учетной информации согласно МСФО по датам

Событие	Дата
Принятие учредителями фирмы решения о подготовке финансовой отчетности согласно МСФО	В декабре 2012 г.
Выпуск отчетности запланирован на	30.04.2013
Отчетный финансовый период установлен с	01.01.2012
Отчетный финансовый период установлен по	31.12.2012
Дата первой отчетности согласно МСФО	31.12.2012
Дата перехода на МСФО	01.01.2011
Обязанность фирмы обладать всей необходимой информацией для составления финансовой отчетности на отчетную дату за период – как минимум за три года до нее.	2009-2011

Очевидно, что официальное введение МСФО на территории России повлиял даже на фирмы, составлявшие финансовую отчетность по МСФО ранее. К ним относятся:

- предприятия, ранее формировавшие отчетность по МСФО в части управленческой отчетности или для выборочного внутреннего пользования без передачи акционерам или иным внешним пользователям;
- предприятия, которые формировали согласно МСФО не весь комплект отчетности, а только выборочную финансовую информацию в виде соответствующего информационного пакета (Reporting Package), например, при передаче в головную организацию холдинга с целью последующего включения в консолидированную финансовую отчетность группы;
- предприятия, формировавшие отчетность согласно МСФО для ограниченного круга основных акционеров, но не публиковавшие ее; теперь публикация финансовой отчетности для них является обязательной;
- предприятия, руководство которых утверждало финансовую отчетность по МСФО после 30 апреля; такие компании должны пересмотреть сроки подготовки отчетности в соответствии с МСФО.

Однако внедрение МСФО в России сопряжено и с рядом значительных проблем, наличие которых ставит под сомнение достоверность финансовой отчетности, составленной по международным стандартам, именно в российских социально-экономических условиях.

Центральное место среди данных проблем занимает адекватность использования метода учета по справедливой стоимости. Так, в последнее время не только российские эксперты критикуют данный аспект МСФО. Кроме того, отечественные бухгалтеры еще не готовы высказывать свое профессиональное мнение (как этого требуют МСФО).

Следовательно, процесс адекватного внедрения МСФО в российскую

практику учета еще потребует осуществления соответствующих мер со стороны государства, что займет определенное время.

**Список литературы:**

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148289>

2. О консолидированной финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12177506/>

3. Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2011 г. № 107 // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141622>

**СОСТОЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
РОССИИ ДО ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

*Кулагин И.В., Кулагина Н.А.*

*Брянский филиал московского психолого-социального университета  
г.Брянск, Россия*

*Брянский государственный технический университет,  
г.Брянск, Россия*

Само понятие «продовольственная безопасность» предполагает полное самообеспечение населения продукцией аграрного назначения соответствующего качества, физическую и экономическую доступность продовольствия. Поэтому как отмечает Скрынник Е.Б. продовольственную безопасность России необходимо рассматривать в следующих ипостасях:

- уровень производства и самообеспеченности продовольствием;
- доля импорта в покрытии внутреннего спроса;
- система и объем переходящих запасов продовольствия;
- поддержание минимально необходимого уровня питания населения

исходя из социальных и демографических показателей [1].

Необходимым условием продовольственной безопасности является самообеспечение в разрезе основных видов продукции (табл.1).

Из представленной выше информации следует, что по всем важнейшим видам продовольствия Россия в 2010 году не может обеспечить своей население в полном объеме, поэтому можно говорить о том, что принцип продовольственной независимости, предусмотренный в Доктрине продовольственной безопасности, не соблюдается.

Из года в год сохраняется высокая зависимость страны от импорта мяса и мясопродуктов, молока, овощей, что подтверждает рост импорта по этим видам продовольствия в 2011 году в сравнении с 1990 годом (рис.1).

Таблица 1

Уровень самообеспечения РФ в основных видах продовольствия, %  
[по данным Росстата]

Виды продукции	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2010 г
Мясо и мясопродукты	63,0	65,5	66,6	70,6	72,2
Молоко	82,3	83,1	83,2	82,9	80,5
Яйца	98,9	98,6	98,9	98,8	98,3
Картофель	101,3	97,6	100,0	102,0	75,9
Овощи	82,8	80,2	86,8	87,3	80,5

180

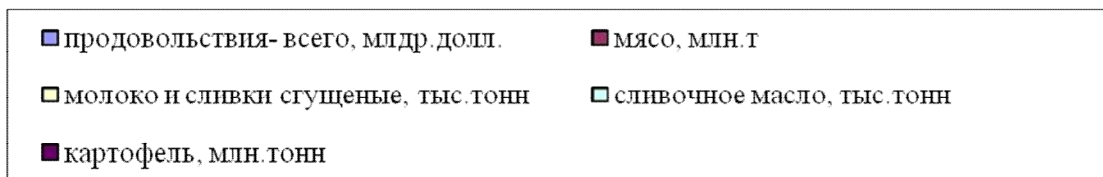
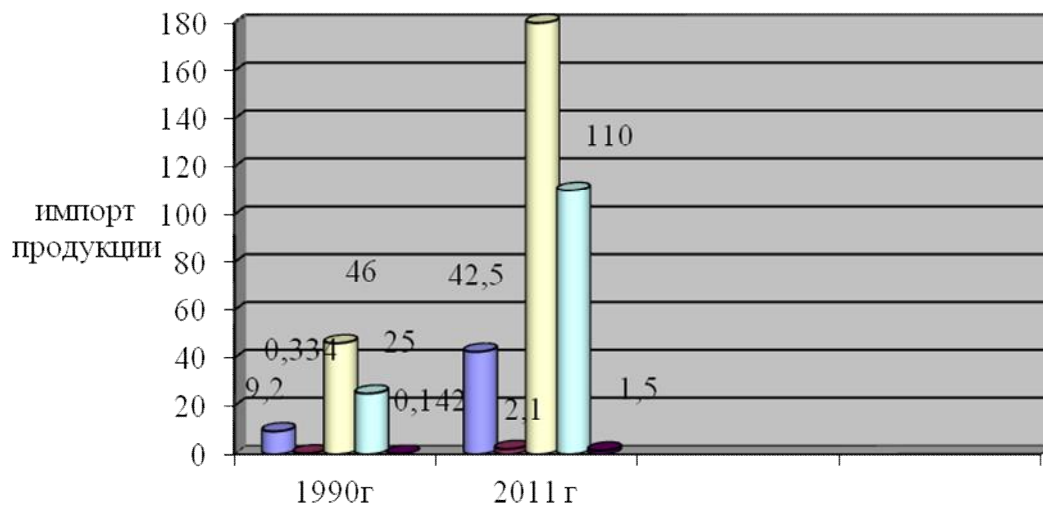


Рис.1. Информация об импорте основных видов продовольствия в Российскую Федерацию

Даже увеличение объема импорта продовольствия не решает проблему потребления населением продуктов питания в соответствии с рекомендуемыми нормами (табл.2).

Таблица 2

Потребление основных видов продуктов питания по Российской Федерации на душу населения в год, кг [по данным Росстата]

Виды продовольствия	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2010 г	Рациональные нормы
Картофель	110	109	111	113	104	100
Хлеб и хлебные продукты	121	121	120	119	119	105
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	59	62	66	67	69	75
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	238	241	243	246	247	305
Сахар	39	39	40	37	39	30
Масло растительное	12,6	12,8	12,7	13,1	13,4	12
Фрукты и ягоды	48	51	54	56	58	70

Из данных таблицы следует, что среднестатистический россиянин потребляет 92% от рациональной нормы мяса и 81% молока, что является явно недостаточным. В тоже время, как отмечает Шутьков А., доля импортных продуктов питания в рационе населения составляет около 40% от общего объема их потребления, что вызывает серьезную озабоченность правительства РФ в выборе направлений развития отечественного АПК [2].

Текущее положение в области качества продуктов питания, поступающих на рынок, показывает весьма критическую ситуацию. Например, по данным Национального фонда защиты прав потребителей на мелкооптовых и продовольственных рынках более 40% импортных и отечественных продуктов питания в той или иной степени фальсифицированы, что представляет собой угрозу здоровья нации (табл.3).

Особенно низкого качества поступает агропродовольственная продукция из США, Китая, Бразилии, Перу и т.д. При этом в Россию ежегодно поставляется свыше 500 тыс. тонн генетически модифицированной продукции, продовольствия с высоким содержанием антибиотиков, что сказывается на состоянии здоровья нации.

Таблица 3

Качество отечественных и импортных товаров, % от количества отобранных проб продуктов питания [75]

Показатели	2000 г		2005 г		2009 г	
	Отечественные	импорт	Отечественные	импорт	Отечественные	импорт
Мясо и птица	8,2	53,5	14,1	9,5	2,8	8,4
В т.ч. мясо птицы	31,0	25,8	10,6	4,7	2,7	6,5
Колбасные изделия	14,8	57,5	5,7	3,6	2,9	2,2
Рыбная продукция (без консервов)	28,5	36,2	3,8	44,1	10,9	21,7
Консервы мясные и мясорастительные	62,1	71,9	8,8	3,1	0,4	17,1
Масло животное	23,9	13,7	2,0	4,8	6,1	4,1
Цельномолочная продукция	18,8	36,4	4,4	5,3	7,8	5,4
Сыр	21,9	27,1	1,8	5,6	5,3	4,6

По данным Agri Info генетически модифицированные культуры (ГМ) в рамках ЕС-27 возделываются в шести государствах - Румынии, Португалии, Словении, Чехии, Польше и Испании. При этом в ЕС-27 посевные площади под данные культуры сократились на 12% (или на 95 тыс.га), в то время как в мировом пространстве наблюдается рост на 7% и составила 134 млн.га. среди явных лидеров при производстве продуктов генной инженерии следует назвать Бразилию, США, Аргентину и Канаду. Вопросы, связанные с возделыванием ГМ- культур решаются на высшем уровне власти. Например, в Италии и Болгарии правительство полностью исключила возможность возделывания ГМ-культур.

Таким образом, решение продовольственной проблемы в России за счет ориентации на крупномасштабный импорт наносит существенный ущерб экономике страны и представляет одну из угроз национальной безопасности. Поэтому, в решении проблемы продовольственной безопасности ведущая роль отводится отечественному агропромышленному комплексу (АПК).

Однако, в условиях вступления России в ВТО без гарантированной государственной поддержки сельскохозяйственные предприятия не могут



самостоятельно приобретать технику, обеспечить работников жилищными условиями, обновлять поголовье стада, внедрять ресурсосберегающие технологии. При этом в стране имеется научный и инновационный потенциал, который способен изменить кризисную ситуацию в сторону расширенного воспроизводства.

Текущее положение дел в отечественном АПК показывает, что продовольственная безопасность страны не может быть обеспечена, если не выработан единый алгоритм организационно-экономического взаимодействия, позволяющий обеспечить процессы расширенного воспроизводства и конкурентоспособность произведенной продукции, а размер государственной поддержки не способствует повышению уровня самообеспечения в основных видах продуктах питания.

В тоже время развитых стран мира относят вопросы функционирования национального агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности к приоритетным задачам. Они постоянно на государственном уровне проводят гибкую систему экономических и организационных мероприятий, которые подразумевают и защищают своих сельскохозяйственных товаропроизводителей.

#### **Список литературы:**

1. Скрынник Е. Продовольственная безопасность- важная составляющая системы национальной безопасности России // АПК: экономика, управление.- 2010.-№1.-с.3.

2. Шутьков А. Деформация структуры воспроизводства: пути преодоления // Экономика сельского хозяйства России.- 2012.- №5.- с.4-11.

### **ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПАСПОРТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

*Кулагина Н.А.*

*Брянский государственный технический университет,  
г.Брянск, Россия*

Развитие российского АПК находится на такой стадии, когда процесс нарастания старых и возникновения новых угроз безопасности становится практически лавинообразным и непредсказуемым. При этом, деятельность по производству аграрной продукции имеет сложный, ярко выраженный характер, так как в данном процессе участвует значительное число хозяйствующих субъектов, деятельность которых подразделяется на 4 сферы в зависимости от целей их деятельности, на качественное состояние каждой из которых оказывает значительное число как объективных, так и субъективных факторов, как главных, так и второстепенных

Экономическая безопасность АПК в общем виде- это система взаимоотношений между участниками аграрных отношений- 4 сфер АПК, которая обеспечивает активные воспроизводственные процессы и

рентабельность деятельности, снижает риски ведения бизнеса и гарантирует продовольственную безопасность муниципального образования, региона и страны в целом в контексте обеспечения национальных интересов страны.

Основой организации мониторинга уровня экономической безопасности АПК является разработка методики анализа уровня экономической безопасности страны, которая должна учитывать следующую зависимость экономических категорий: «Экономическая безопасность АПК»→ «Обеспечение продовольственной безопасности страны»→ «Национальная безопасность России».

В основе методики оценки экономической безопасности АПК области лежит дедуктивный принцип, позволяющий подробно рассмотреть аспекты экономической, технологической, социальной эффективности АПК региона, выявить угрозы со стороны постоянно меняющейся внешней среды, а также определить резервы региона, формирующие его компенсационный потенциал. Методика позволяет подробно рассмотреть «узкие места» в АПК региона – его основные проблемы, влияющие на экономическое развитие в целом.

Методика анализа уровня экономической безопасности АПК должна включать в себя ряд блоков, оценка динамики которых позволит разработать пороговые значения показателей, характеризующих экономическую безопасность АПК, прогнозировать их тенденции с учетом возможностей субъектов АПК и проводить своевременный мониторинг, в целях выявления угроз нарушения устойчивости системы экономической безопасности АПК.

На начальном этапе разработки методики анализа следует разграничить макроуровень экономической безопасности АПК и микроуровень. Макроуровень предполагает анализ экономической безопасности АПК на уровне государства, региона, продуктового подкомплекса, отдельной отрасли. Микроуровень предполагает анализ экономической безопасности отдельного хозяйствующего субъекта в системе АПК: крупных интегрированных формирований (холдинг, финансово-промышленной группа и т.д.), предприятия переработки сельскохозяйственной продукции, предприятия-поставщика ресурса, сельскохозяйственной организации (СПК, ТнВ, ООО и т.д), крестьянского (фермерского) хозяйства, личного (подсобного) хозяйства населения.

Управление системой экономической безопасности АПК рассматривается нами как непрерывный мониторинг внешней и внутренней среды предприятий, который должен основываться на выявлении прогнозируемых и потенциально возможных дестабилизирующих факторов. При этом, на наш взгляд, процесс обеспечения экономической безопасности АПК должен включать не только выявление и анализ дестабилизирующих факторов с целью своевременного и оперативного их устранения, но и разработку мероприятий по превращению стресс-факторов в выгодные для предприятия возможности. Иначе говоря, выявленные стресс-факторы (должны давать так называемый толчок руководству молокоперерабатывающих предприятий к принятию решительных

мер и при успешной их реализации обеспечить достижение высоких конкурентных преимуществ.

Дестабилизирующие (стресс-факторы) факторы также могут иметь разноплановый характер, то есть различаться по времени протекания (длительные и кратковременные), по масштабу распространения (мирового масштаба, на государственном или региональном уровне, на уровне отрасли), а также носить как субъективный, так и объективный характер.

Паспорт экономической безопасности АПК субъекта Федерации, муниципального образования, имеет блочный тип построения, по численности предлагаемых нами компонент (в данном случае их 11). Рассмотрим показатели каждого блока.

Блок 1. Инвестиционная безопасность.

Блок 3. Финансовая безопасность

Блок 2. Социальная безопасность.

Блок 4. Материально-техническая безопасность.

Блок 5. Кадровая безопасность

Блок 6. Экологическая безопасность

Блок 7. Маркетинговая безопасность

Блок 8. Организационная безопасность

Блок 9. Безопасность жизнедеятельности.

Блок 10. Инновационная безопасность.

Блок 11. Технологическая безопасность.

Каждый из блоков характеризуется свойственной ему системой экономических показателей. В частности для характеристики маркетингового блока могут быть использованы следующие показатели:

- доля брендированной продукции в общем объеме продаж;
- объем продукции, проданной напрямую потребителям;
- общий объем продаж;
- количества заказов, не выполненных и не проданных в срок;
- общее количество заказов;
- объем упакованной продукции;
- число фирменных магазинов;
- плановая потребность в торговых точках;
- число торговых точек на конец периода;
- число торговых точек на начало периода;
- удельный вес реализации продукции на протяжении исследуемого временного интервала по факту;
- удельный вес реализации продукции на протяжении исследуемого временного интервала по плану;
- ежемесячный объем продаж продукции;
- среднемесячный объем продаж продукции;
- темп роста объема продаж;
- темп роста затрат на рекламу за анализируемый период;
- фактическая численность специалистов по маркетингу;

- планируемая (требуемая) численность специалистов по маркетингу.

Характеристика маркетинговой безопасности как элемента экономической безопасности АПК нами была раскрыта для ОАО «Трубчевскхлеб» (табл.1)

Таблица 1

Фрагмент паспорта экономической безопасности АПК.

Блок. Показатели, характеризующие маркетинговую безопасность

Предприятие. ОАО «Трубчевскхлеб» Брянской области

№ п/п	Название показателей	значение
1	Доля брендовой продукции в общем объеме продаж.	0,74
2	Объем продукции, проданной напрямую потребителям, тыс.руб.	52736
3	Общий объем продаж, тыс.руб.	56736
4	Количества заказов, не выполненных и не проданных в срок	-
5	Общее количество заказов	687
6	Объем упакованной продукции, %	87,9
7	Число фирменных магазинов	0
8	Плановая потребность в торговых точках.	4
9	Число торговых точек на конец периода	1
10	Число торговых точек на начало периода.	1
11	Удельный вес реализации продукции на протяжении исследуемого временного интервала по факту	94,2
12	Удельный вес реализации продукции на протяжении исследуемого временного интервала по плану.	97,0
13	Ежемесячный объем продаж продукции, тыс.руб.	4667
14	Среднемесячный объем продаж продукции, тыс.руб.	4728
15	Темп роста объема продаж, %	14,7
16	Темп роста затрат на рекламу за анализируемый период, %	0
17	Фактическая численность специалистов по маркетингу, чел	1
18	Планируемая (требуемая) численность специалистов по маркетингу, чел	2

Если же идет речь о деятельности хозяйств населения в пределах географических границ региона, то при составлении паспорта экономической безопасности АПК могут быть использованы следующие индикаторы:

- объем производства продукции, как в натуральном, так и в стоимостном выражении по видам и на душу населения;

- доля продукции, произведенной хозяйствами населения в удовлетворении потребности в важнейших продуктах питания (молоко, мясо и т.д.);
- объем продукции, поступающий на дальнейшую переработку, то есть за пределы личного потребления;
- объем доходов, получаемых хозяйствами населения в расчете на единицу проданной продукции;
- уровень дотаций на производство важнейших видов продукции хозяйствами населения;
- доля производства продукции хозяйств населения в ВВП муниципального образования, региона и страны;
- доля расходов на содержание личного подсобного хозяйства в совокупности расходов по семье;
- расходы на обеспечение необходимых условий для ведения личного подсобного хозяйства и сопоставление их с годовой реальной заработной платой семьи;
- уровень расходов на доставку произведенной продукции до предприятия по переработке или до конечного потребителя и т.д.

Мониторинг деятельности хозяйств населения на основе предлагаемых критериев позволит иметь информационную базу для планирования перспектив развития АПК; своевременно вносить корректировки в разработку стратегии развития экономики РФ; оперативно оценивать уровень экономической безопасности АПК и вырабатывать инструменты снижения угроз.

Формирование паспорта экономической безопасности АПК предполагает осуществление объективного и всестороннего мониторинга положения дел в аграрном секторе, что позволяет прогнозировать возможности обеспечения продовольственной безопасности, что особенно актуально в связи со вступлением России в ВТО.

В тоже время следует проводить жесткий мониторинг эффективности реализуемых программ по базовым (итоговым) показателям всех реализуемых программ, действие которых направлено на следующие важнейшие аспекты агропродовольственной политики: уровень самообеспеченности основными видами сельскохозяйственной продукции, уровень жизни сельского населения, эффективность использования материально-технической базы до и после их реализации. Это позволит оценить целесообразность вложения финансовых ресурсов и возможности повышения экономической безопасности АПК.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Кучеренко Т.Е.*

*Уманский национальный университет садоводства  
г. Умань, Украина*

Формирование мирового финансово-информационного пространства в контексте управления капиталом происходило в течение всего периода развития рыночной экономики. Современные периодические кризисные явления, которые наблюдаются в процессе развития мировой экономики и отдельных субъектов хозяйствования, являются причиной и следствием информационной системы, которая по различным причинам не обеспечивает полезной и прозрачной информацией стейкхолдеров. Динамическое развитие качественных характеристик финансовой информации для управленческого персонала и их концепции в условиях постиндустриального общества изучали ведущие отечественные и зарубежные научные работники: Г. Айткен-Девис, Ф.Ф. Бутинец, С.Ф. Голов, О.Д. Гудзинский, В.М. Жук, Г.Г. Кирейцев, В.А. Ластовецкий, Н.М. Малюга, Л.В. Нападковська, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, П.Я. Хомин, А.Н. Хорин, И.Й. Яремко, Роберт Дж. Екклз, Роберт Х. Герн, Е. Мэри Киган, Дейвид М.Х.Филипс, Ж. Ришар. Вместе с тем, формирование финансовой отчетности и ее совершенствование для управления капиталом во взаимосвязи с особенностями социально-экономического развития экономики как страны, так и мирового хозяйства, требует последующего изучения и обобщения в русле институциональной теории развития.

Независимо от социально-экономического уклада государства, основа его процветания зависит от развития экономики, которая способна к самовоспроизводству. Функция государства как регулирующего органа не только общественных отношений, но и экономических процессов призвана обеспечить социальную стабильность и надлежащие условия для развития экономики через эффективное управление имеющимися ресурсами (капиталом) со стороны как самого государства, так и субъектов хозяйствования, которые функционируют на ее территории или от ее имени.

Одной из составляющих системы бухгалтерского учета есть финансовая отчетность, которая предопределяет создание информационно коммуникативных связей с внешними участниками бизнеса относительно эффективности использования контролируемого капитала субъектами хозяйствования. Информационно коммуникативное обеспечение предусматривает прозрачность, уместность и достоверность данных финансовой отчетности для всех социальных групп пользователей, которыми в постиндустриальном обществе признаны инвесторы, кредиторы, владельцы и прочие социальные группы, а также осуществление обратной связи, которая способствует привлечению дополнительных поступлений в виде финансовых инвестиций, кредитных

ресурсов, различных видов государственного стимулирования, прямых и косвенных стимулов влияния на деятельность предприятий, компаний, отрасли, экономики страны в целом (рис. 1).



Рис. 1. Значение финансовой отчетности в обеспечении миссии предприятия и его связи с участниками бизнеса

Формирование концепции институционального обеспечения финансовой отчетности, по нашему мнению, заключается в обосновании теоретических принципов развития и функционирования финансовой отчетности для позиционирования субъекта хозяйствования на рынке капитала с целью управления экономическими процессами на макро- и макроуровнях в соответствии с концепцией устойчивого развития.

Основными факторами, которые влияют на развитие концепции финансовой отчетности, являются:

- ✓ состояние экономического развития общества;
- ✓ особенности предпринимательской деятельности;
- ✓ уровень вмешательства правительства в экономические отношения;

- ✓ законодательная система;
- ✓ наднациональные обязательства.

Изменение концепций экономического развития страны в сторону рыночного капитализма нуждается в диаметрально противоположной оценке работы предприятия в сравнении с оценкой в условиях социалистического способа производства, однако критерии эффективности ее функционирования остаются прежними: способность наращивать первично инвестированный капитал посредством выполнения намеченной стратегии. Определяя роль бухгалтерской информации для современного корпоративного предприятия, П. Друкер отметил: "...это и есть то новое и совершенно иное понимание роли и цели использования информации, согласно которому информация нужна не для регистрации того, что уже случилось, а для планирования деятельности в будущем" [1, с. 31].

Ядром концепции институционального обеспечения финансовой отчетности является теория управления капиталом, которая совместно с теориями институционализма, физической экономии, концепцией устойчивого развития позволяет определять внешних пользователей и их потребности в соответствующей финансовой и нефинансовой информации с целью определения конкурентоспособности предприятия на рынке капитала. Опыт разработки концептуальных основ финансовой отчетности в странах с развитыми рыночными отношениями начинается именно из определения пользователей информации [4, с. 154-200]. В Концептуальных основах составления и представления финансовых отчетов [3] приводится перечень отдельных групп пользователей финансовых отчетов и формы их участия в бизнесе. Современные коммуникационные средства связи позволяют освещать информационные потоки, начиная из финансовой отчетности отдельных субъектов хозяйствования до решений государственных институтов и их выполнение отдельными центральными (местными) органами исполнительной власти, другими государственными структурами, на которые возложены обязанности выполнения принятых решений.

Обратная сторона использования контролируемого капитала представлена информационным обеспечением отраслевых органов государственной исполнительной власти. Первоосновой этого есть внедрение института финансовой отчетности и последующего его развития в направлении прозрачной, достоверной, уместной и своевременной отчетной информации относительно стратегии предприятия, отрасли за тремя направлениями: экономической, социальной, экологической с учетом отраслевых особенностей создания дополнительной стоимости, движения денежных потоков, формирования финансовых результатов, других ключевых показателей деятельности, что характеризуют миссию предприятий в контексте стратегии устойчивого развития общества. Это, в свою очередь, повышает ответственность руководства предприятия не только за выполнение стратегии экономического развития, но и за социальные и экологические последствия хозяйственных процессов.



Для большинства национальных предприятий присущ экстенсивный путь развития. В этих условиях государственная политика стимулирования развития предприятия, отрасли должна быть направлена на поддержку тех предприятий, которые внедряют научно обоснованные эколого-экономические технологии производства, обеспечивают развитие социальной инфраструктуры территорий. Вступление Украины в ВТО, сотрудничество с другими ведущими экономическими институтами требует интенсификации внедрения рыночных механизмов и методов экономического влияния и соответствующего учетно-аналитического обеспечения управления этими процессами. В частности, Стратегией применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине предусмотрено совершенствование информационного обеспечения корпоративного и государственного управления, повышения уровня прозрачности финансовой отчетности субъектов хозяйствования Украины [5]. Однако, на национальном уровне отсутствующий реальный стратегический план развития национальной экономики, ее отдельных отраслей на перспективу (5 – 10 лет), в первую очередь, из-за отсутствия квалифицированного государственного органа, который осуществляет перспективное и текущее планирование. Центральные органы исполнительной власти (министерства), отстранены от этой работы, а текущее руководство в целом экономическими процессами осуществляется правительством, частая смена которого сопровождается диаметрально противоположными принципами экономической политики, способами и методами ее реализации. Например, Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года, утвержденная КМУ [2], декларирует общие показатели развития отдельных видов деятельности аграрного сектора экономики страны, однако не является непосредственно целостным планом развития с определением конкретных сумм финансирования целевых программ и источников их поступления, что как правило, определяется подобными программами или бюджетами к ним.

Через непрозрачность информационной среды финансовая отчетность предприятий остается вне поля зрения органов государственной исполнительной власти, которым в соответствии с законодательством предоставлено право регуляции экономических процессов. Соответственно, отсутствие конкретной стратегии развития отдельных отраслей во взаимосвязи с развитием национальной экономики ставит финансовую отчетность вне потребностей государственной регуляции и контроля ее показателей как со стороны органов государственной власти, так и со стороны отдельных социальных групп пользователей.

Теоретическое обеспечение института финансовой отчетности должно проводиться, по нашему мнению, с учетом национальных особенностей развития методологии и практики системы бухгалтерского учета, учитывая отраслевые особенности, в основу которых положены международные стандарты финансовой отчетности. Единообразные методологические основы бухгалтерского учета будут способствовать созданию научно обоснованных принципов и правил учетно-информационного обеспечения финансовой

отчетности, унификации подходов к категориальному аппарату, определению, признанию и оценке отдельных элементов отчетности в зависимости от потребностей управленческого менеджмента. Формирование современных институтов рыночной инфраструктуры как формы общественного управления происходит под воздействием государственной институциональной политики. Д. Ходжсон на этот счет заметил: „... основной вопрос не в том, допустимо государственное вмешательство или нет, а в том, какого рода вмешательство следует осуществлять и в каких целях. Государственное вмешательство всегда носит институциональный характер” [6, с. 361].

В этих условиях целесообразно различать руководящую и управляемую системы института финансовой отчетности.

Функцией руководящей системы института финансовой отчетности является методологическое и методическое ее обеспечение, а также формирование и обоснование стратегии развития отрасли и бюджетов отчетного периода. Отраслевым руководящим центром нормативного обеспечения финансовой отчетности должен стать Методический совет по вопросам бухгалтерского учета при соответствующих министерствах, на который возлагаются обязанности нормативного регламентирования внешней отчетности, согласования ее с Методологическим советом бухгалтерского учета для последующего утверждения Министерством финансов.

Функцией управляемой системы является учетно-информационное обеспечение финансовой отчетности в соответствии с принципами, методами и процедурами, которые определены законодательными и нормативно правовыми актами финансовой отчетности. Проблема учетно-информационного обеспечения финансовой отчетности должна решаться в контексте дифференциации предприятий, которые составляют полную финансовую отчетность, и тех, которые составляют сокращенную отчетность поскольку классификация предприятий, которая определена Хозяйственным Кодексом Украины, отличается от критериев, определенных Рекомендациями Европейской Комиссии.

Таким образом, действенность, результативность и качество института финансовой отчетности будет способствовать решению двух взаимосвязанных функций:

- 1 – совершенствование стратегического планирования и контроля на уровне предприятия, отрасли, государства;
- 2 – улучшение оперативного управления.

#### **Список литературы:**

1. Друкер Питер Ф. Информация, которая действительно нужна руководителю / Питер Ф. Друкер [Измерение результативности компании / Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 220 с. – (Серия "Классика Harvard Business Review")]. – С. 9 – 31.

2. Державна цільова програма розвитку українського села до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19. 09. 2007 р. № 1158 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov/ua>.

3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [ Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

4. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б.; пер. с англ. под ред. Я. В.Соколова, И. А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ. – 1999. – 663 с.

5. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24. 10. 2007 р. № 911-р . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.2115.0>.

6. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты : манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

## **ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ.**

*Кушниренко И.А.*

*Национальный Университет Биоресурсов и Природопользования  
Украины  
г. Киев, Украина*

Технология (от др.-греч. τέχνη — искусство, мастерство, умение; λόγος — мысль, причина; методика, способ производства) — в широком смысле — совокупность методов, процессов и материалов, используемых в какой-либо отрасли деятельности, а также научное описание способов технического производства; в узком — комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными. Также технология - способ преобразования вещества, энергии; информации в процессе изготовления продукции, обработки - и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления. Технология воплощает в себе методы, приемы - режим работы, последовательность операций и процедур, она тесно, связана с применяемыми средствами; оборудованием; инструментами, используемыми материалами.

Маркетинговые коммуникации (МК) - представляют собой процесс передачи целевой аудитории информации о продукте.[1]

Технология управления - приемы, порядок, регламент выполнения процесса управления.

Технология управления состоит информационных, вычислительных, организационных и логических операций, выполняемых руководителями и специалистами различного профиля, по определенному алгоритму вручную или с использованием технических средств.

Следовательно «технология управления маркетинговыми коммуникациями» характеризуется строгой последовательностью отдельных

управленческих фаз (этапов: анализ текущей маркетинговой ситуации, анализ системы интегрированных маркетинговых коммуникаций, планирование системы коммуникаций и др.), вытекающих друг из друга и сменяющихся в соответствии с заранее намеченным планом.

Среди основных принципов реализации концепции МК специалисты называют следующие:

МК начинаются с потребительских восприятий и деятельности.

МК интегрируют стратегию бизнеса в целом с потребностями и видами деятельности конкретного потребителя.

МК координируют все коммуникации бизнеса в рамках набора МК.

МК устанавливают контакт с потребителем, и ведет с ним диалог.

МК стараются готовить коммуникации на заказ, чтобы они точнее соответствовали вкусам отдельных потребителей [2, с. 95-97].

Мы предлагаем расширить данный перечень следующими принципами реализации МК, продиктованными включением в МК РК-деятельность:

МК способствует всем коммуникациям внутри компании, удовлетворяя потребностям сотрудников и бизнес целям компании;

МК поддерживает контакт со средствами массовой информации, партнерами, государственными органами и т.д.

Система МК включает такое сочетание средств коммуникации, которое дает оптимальное сочетание затрат и прибыли от МК.

Целесообразно выделить основные принципы управления маркетинговыми коммуникациями (таблица 1).

Таблица 1

#### Основные принципы управления маркетинговыми коммуникациями

Основные принципы	Определение
1. Главенство коммуникационной функции для всех составляющих маркетинга-микс	Заключается в том, что каждый из четырех основных аспектов маркетинговой деятельности имеет ярко выраженную коммуникационную направленность, другими словами, выполняет коммуникационную функцию
2. Ориентация на долгосрочное предпочтение потребителя к товару	Принцип установления долгосрочного предпочтения потребителя к товару в процессе маркетинговой деятельности на основе создания и развития бренда - предполагает, что при огромном выборе товаров, предлагаемых производителями, одной из важнейших задач является формирование лояльности потребителей к бренду.
3. Обеспечения устойчивости компании к внешним воздействиям за счет развития бренда	Принцип обеспечения устойчивости компании к внешним воздействиям на основе развития бренда, что особенно актуально в современных условиях в связи с высокой скоростью изменений внешней среды, характерной для информационного

	общества.
4. Функционально - структурная организация системы управления брэндингом	Предполагает двойную направленность - внутрифирменную и внешнюю. Внутрифирменная составляющая подразумевает необходимость координации коммуникаций, порождаемых всеми бизнес-процессами, а внешняя проявляется в необходимости создания такой организации всех участников коммуникационного процесса на рынке, которая бы обладала максимальной эффективностью в ходе решения коммуникационных задач.
5. Эффективность внешнего партнерства в ходе ведения маркетинговой деятельности	Принцип, предусматривающий существование партнеров- консультантов появление которых должно происходить в соответствии с предыдущим принципом по двум направлениям: адаптация функционально-структурной организации рекламных агентств полного цикла услуг (как участников рынка, отвечающих, на сегодняшний день, за наиболее значительную часть коммуникационных бюджетов); создание принципиально новых для российского рынка структур типа «бренд - инкубатор».
6. Обязательный коммуникационный анализ и аудит	Принцип заключается в необходимости проведения коммуникационного анализа всех составляющих комплекса маркетинга при разработке маркетинговой стратегии.

Составлено автором [3,173]

Элементы коммуникационной модели с точки зрения цепочки планирования выглядит следующим образом[4];

Выявление своей целевой аудитории: Аудитория может состоять из; отдельных лиц групп и лиц, конкретных контактных аудиторий или широкой публики. Целевая аудитория оказывает определяющее влияние на решение о том, что сказать, как сказать, когда сказать, где сказать и от чьего имени сказать.

2. Определение желаемой ответной реакции. Маркетологу нужно знать, в каком состоянии находится в данный момент его аудитория и в какое состояние ее необходимо привести. Целевая аудитория может находиться в любом из шести состояний покупательской готовности: осведомленности, знания, благорасположения, предпочтения, убежденности, совершения покупки.

3. Выбор обращения. Обращение должно привлечь внимание, удержать, интерес, возбудить желание и побудить к совершению покупки. Создание обращения предполагает решение трех проблем: что сказать — содержание обращения, как это сказать логично - структура обращения и как

выразить содержание в виде символов - форма обращения (этим занимаются специализированные рекламные агентства).

4. Выбор средств распространения информации. Необходимо выбрать действенные каналы коммуникации. Различают каналы двух видов:

4.1 Каналы личной; коммуникации - участвуют двое или более лиц, непосредственно общающихся друг с другом:

- разъяснительно-пропагандистский канал;
- экспертно-оценочный;
- общественно-бытовой (канал молвы).

4.2. Каналы неличной коммуникации это средства, распространения информации; передающие обращение в условиях отсутствия личного контакта и обратной связи. К ним относятся:

- средства массового и изобразительного воздействия (газеты, радио, ТВ)
- специфическая атмосфера - специально созданная среда, способствующая покупке (музыка, интерьер, запахи);
- мероприятия - событийного характера (конференции, выставки).

5. Выбор свойств, характеризующих источник обращения. Воздействие обращения на аудиторию зависит от того, как эта аудитория воспринимает отправителя. Обращения, передаваемые источниками, которые заслуживают высокого доверия, оказываются наиболее убедительными. К факторам доверия относят профессионализм, добросовестность и привлекательность.

6. Учет потока обратной связи. После распространения обращения фирма должна провести исследование и выявить результат его воздействия на аудиторию через опрос членов целевой аудитории.

Эффективность средств маркетинговых коммуникаций может быть разной в зависимости и от этапа жизненного цикла товара.

В своей основе интегрированные маркетинговые коммуникации направлены на достижение синергетического эффекта. Синергизм — превышение совокупного эффекта применяемых для продвижения продукции коммуникаций над эффектом отдельных коммуникационных составляющих [5]. Сохраняя единое позиционирование в рамках каждого целевого сегмента, инструменты коммуникации усиливают друг друга, создавая синергический эффект. Синергический эффект, таким образом, является следствием реализации централизованной, четко сформулированной и последовательно осуществляемой стратегии интеграции маркетинговых коммуникаций.

Можно выделить три уровня проявления и усиления синергического эффекта интегрированных маркетинговых коммуникаций.

На первом уровне синергический эффект возникает при взаимодействии структурных элементов одного коммуникационного сообщения, воздействующих на разные каналы восприятия человека (зрение, слух, обоняние, осязание). Так, ТВ реклама может быть более эффективна, чем радиореклама по причине воздействия на аудиторию, как посредством изображения, так и звуковыми средствами. При этом величина и

направленность эффекта напрямую зависит от стереотипов, имеющих у объекта воздействия, а также степени их выраженности.

На втором уровне синергический эффект проявляется от комплексного использования элементов комплекса продвижения. Так, реклама и мероприятия по стимулированию сбыта дают больший эффект от совместного использования чем использование отдельно рекламы и отдельно стимулирования сбыта.

На третьем уровне синергический эффект усиливается; когда-; в продвижении задействуются коммуникационные ресурсы всех элементов комплекса маркетинга[6].

Все факторы, определяющие структуру системы маркетинговых коммуникаций, можно объединить в следующие основные группы:

- цели фирмы и используемые ею стратегии;
- тип товара или рынка и этап жизненного цикла рекламируемого товара;
- состояние потребительской аудитории;
- традиции, сложившиеся в коммуникационной политике фирмы и ее основных конкурентов.

Как мы уже отмечали в определении маркетинговых коммуникаций, они способствует достижению маркетинговых и общекорпоративных целей организации. Поэтому и цели коммуникации необходимо рассматривать как неотъемлемую часть системы целей фирмы.

Главными в системе общекорпоративных целей являются обеспечение устойчивого положения фирмы на рынке, осуществление стратегии ее роста, а также максимизация прибыли. Показатели достижения целей этого уровня находятся в сфере финансов.

Достижение коммуникационных целей лежит в сфере психологии потребителей. Если их привести к какому-то общему знаменателю, то можно сказать, что все маркетинговые коммуникации призваны формировать определенные психологические установки, которые способствовали бы достижению маркетинговых целей коммуникатора.

Подчиненными по отношению к ним выступают следующие цели: I мотивация потребителя;

- генерирование, формирование и актуализации потребностей покупателя;
- поддержание - доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью, партнерами по маркетинговой деятельности;
- формирование благоприятного образа (имиджа) организации;
- информирование общественности о деятельности организации;
- привлечение внимания ЦА к деятельности организации;
- предоставление информации товарах, производимых фирмой;

- формирование у покупателя благорасположения к марке фирмы; формирование у покупателя предпочтения к марке и убежденности в необходимости произвести покупку;

- стимулирование акта покупки;
- напоминание о фирме, ее товарах и т. д.

Необходимо также отметить зависимость выбора целей от многих факторов: специфики деятельности фирмы, ее типа, целевого рынка, особенностей производимой продукции, характеристик адресата коммуникаций, от конкретных условий, сложившихся в данный момент на рынке и других.

В свою очередь, выбор целей маркетинговых коммуникаций во многом определяет средства, используемые для их достижения.

В реальной хозяйственной жизни все предприятия, фирмы организации торговли—от крупных оптовых посредников до мелких розничных торговцев, а также различного рода государственные предприятия и организации (лицеи, колледжи, вузы, лечебные учреждения и др.) - систематически проводят работу по продвижению своей деятельности (товаров и услуг) к потребителям и клиентам.

#### **Список литературы:**

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Финпресс», 2003. - 304с.
3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. — СПб.: Питер, 2001, с.46-55
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль.- СПб. Питер.- 1999.- С. 17.
5. Уэллс У., Бернет ДЖ., Мориарти С. Реклама: Принципы и практика СПб,; Питер, 1999
6. Арланцев А.В., Попов Е.В. «Синергизм коммуникационного инструментария» //Маркетинг в России и за рубежом X»1 2001

## **ИНСТИТУЦИОННЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА**

*Мамчур В. А.*

*Национальный научный центр "Институт аграрной экономики"  
Украина, г. Киев*

В течение многих лет общество и научная среда осуществляет поиск направлений и механизмов эффективного и устойчивого экономического развития экономики и аграрного рынка в частности. Однако, по нашему мнению, такой поиск неэффективен и не в полной мере способен дать ответ на эти вопросы, без учета и решения проблемы взаимодействия обусловленности институциональных изменений и экономического роста. Относительно этого поддерживаем подход известного экономиста-институционалиста Д. Норта,



который для решения этой проблемы предлагает использовать понятие институт и институция, которые способны объяснить долгосрочные явления и кризисные ситуации в обществе.

Согласно его исследования именно институты и институции через использование рыночных институтов-механизмов, правил, как в отдельно взятый период времени так и в течение длительного периода способны обнаружить, объяснить и интерпретировать расхождения в функционировании общества и экономики [1, с. 5]. Соглашаемся с его мыслью что рынок – это сложное и неоднозначное явление, которое представляет собой структуру, которая охватывает разные институты и институции, а мы бы добавили не просто структура, а институциональная структура.

На сегодняшний день не существует распространенной концепции (дефиниции) институционального капитала, а все сводится к концепции институций и институтов, что в общем определяются как правила и механизмы которые обеспечивают их соблюдение. Проблема, в данном конкретном случае, решается с помощью исторического подхода, выходя из развития институциональной теории и экономики.

Основываясь в первую очередь на важности институтов в экономическом процессе, Дуглас Норт на их основе и определяет понятие институциональный капитал. Так, согласно его определению, институты "набор правил, процедур и понятий, этические и моральные нормы поведения, какие предназначенные для ограничения поведения отдельных личностей, с целью максимизации богатства или полезности руководящего и основного субъекта общества" [2, с. 227-228].

В другом своем определении он определял институты как разработанные людьми формальные (законы, постановления, конституции) и неформальные (договоры и кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения их структуризации и взаимодействия [1, с. 6].

В конечном итоге, под институциональным капиталом Д. Норт, рассматривает ограничение разработанные обществом которые формируют взаимодействие всех его участников и структуру стимулов и обмена, будь-то они политические, социальные или экономические [3, с. 13].

Следовательно, короткий анализ развития и формирование дефиниций "институт", "институция" и "институциональный капитал", позволяет нам привести собственное его определение, согласно которому под институциональным капиталом мы понимаем формирование и накопление формальных или неформальных правил, норм, и механизмов их соблюдения и взаимодействия, которые положительно или отрицательно влияют на экономические показатели и направления развития, эффективность которых отображается в общем экономическом развитии общества.

Формированию понятия институциональный капитал и определение его эффективности, будет заключаться в освещении в определенном контексте его актуальности, для объяснения конкретных экономических показателей развития, то есть формирование структуры стимулов и создания формальных

или неформальных правил, и влияние их, на экономические показатели в течение короткого и длительного периода.

По нашему мнению именно институциональный капитал и влияет на институциональное развитие как экономики так и любой другой институциональной структуры, в нашем случае такой является аграрный рынок, и происходит все это, под воздействием институтов и институций, как составляющих институционального капитала. Соответственно, следует различать институты как участники рынка – игроки, институции, – правила игры для этих игроков, которые выражаются в формальных институтах-правилах (нормах) – законах, постановлениях, и тому подобное, и неформальных – неписаных правилах (доверие, надежда, репутация, и тому подобное).

Таким образом, "институты-правила" создаются и существуют для содействия или препятствия развитию определенных видов деятельности, институты-нормы создания относительно безопасного поля деятельности и институты-механизмы для формирования рыночной взаимосвязи в целях проведения производственной деятельности как между несколькими участниками рынка так и между всеми участниками рыночной среды, общества.

Джоан Пратс добавляет, что они могут быть формальные и неформальные, и их целью является управления рыночной координацией и формирования соответствующих связей и взаимодействий как между отдельными участниками рынка так и между ними всеми [4, с. 48].

Говоря простыми словами можно сказать, что институциональный капитал – запас, набор правил и социальных норм в социальном ядре, которое отображается в формальных и неформальных институтах, которые определяют всю структуру стимулов или их сдерживают, тип поведения человека, интеграцию нормативно правовых и моральных санкций в развитие рыночной среды.

Однако вышеприведенное определение обуславливает два основных проблемных аспекта, которые сначала создают путаницу с понятием институт и институция, а во-вторых, отличие между формальными и неформальными правилами игры.

Все объясняется важным значением, что предоставляет концепция Дугласа Норта, институту, соответственно которой, экономическое поведение, отношение, а также результаты некоторых мероприятий, которые осуществляются, всегда укладывается в основную структуру норм и правил и которые всегда определяют условия обмена, а следовательно, определяют в первую очередь, результат [2, с.32], так как это будет определять степень неопределенности в обществе в интересах более-менее стойкой структуры (что не означает, что она является эффективной структурой) [3, с. 15].

Именно в этом плане, институциональный капитал и его качество является в действительности важным и эффективным для развития аграрного рынка и общества в целом, а его составляющие – в направлении формирования и

существования сильного человеческого и социального капитала, или даже, сильного денежного капитала (финансового).

В этом смысле, институты и институции и призванные формировать и контролировать основные аспекты поведения участников рыночной среды, как правило, для предотвращения недобросовестного поведения и содействия формированию таких правил игры (условий рыночной координации), которые будут способствовать или препятствовать развитию института предпринимательства, как основного института функционирования рынка в сегменте производства. В первую очередь это происходит при участии государства, через формирование соответствующего правового (конституционного, законодательного) капитала – законов, постановлений, и тому подобное. Эффективность которых, в конечном результате, и будет отображаться в формировании и развитии других капитал, например, человеческого, социального, производственного, финансового, инвестиционного и др.

Основная функция институционного капитала будет отображаться в обеспечении "правилами", которые могли бы быть написаны как закон, постановление, или функции, в качестве определенных неписаных правил – традиций, доверия и т. п.

Эффективность такой функции в конечной мере будет отображаться и в сокращении трансакционных расходов, тем самым увеличивая эффективность деятельности каждого участника рынка, наращивания бюджета, из-за того, что правила четко фиксируются, с незначительными расходами, понесенными государством, формируя для этого эффективные рыночные институты управления и регуляции. Именно в этом плане, эффективность государства как основного института в плане формирования эффективного институционного капитала, который формирует и устанавливает основные правила рыночной экономики, имеет важное значение.

Следует не забывать и рассматривать роль социального капитала в направлении генерирования стимулов и социального взаимодействия. Существование и развитие социального капитала, который отображает развитие и обеспеченность общества, может определить или служить тем индикатором который отобразит эффективность именно институционного капитала.

Возвращаясь ко второму аспекту проблемы в понятиях институт и институция, которая заключается в расхождении между формированием формального и неформального институционного капитала.

По нашему мнению, разницу между этими двумя понятиями в основном будет заключаться выходя из правил социальной или юридической плоскости – формальные институты (например, Кабинет Министров Украины, Верховная рада и тому подобное) и правил эффективного внедрения их использования – неформальные институты.

Согласно Д. Норту, существует деление этих двух понятий, в соответствии с которыми формальные институты, создаются государственными

учреждениями, конституцией, а неформальные создаются и развиваются со временем [1, с. 48].

Не можем согласиться с этой мыслью, и считаем, что лучшим направлением для установления однородности концепции формальных институтов является определение их как тех, которые создаются и находятся под контролем государственных институтов, включая при этом процедуру формирования-установления, соблюдения, поддерживания и принуждения (законы и нормативные акты, антимонопольная система, суды, милиция, и т.п.), которые отличаются тем, что выполнение этих правил в первую очередь является обязательным и несет за собой высокие транзакционные расходы для конкретной экономической системы и ее участника, конечная цель которых заключается в предостережении общества от отклонения и соблюдения этих правил. Неформальные в свою же очередь есть те, которые более надежно защищены на основе обычаев и традиций, что узаконивается для каждого конкретного общества, и тесно связанные с социальным капиталом. В этом случае, транзакционные расходы, относятся к моральным санкциям, что предусматривает низшие расходы, однако как всегда зависит от качества формальных правил.

Следовательно, как вывод, все сводится к тому что институциональный капитал призван с одной стороны обеспечивать развитие эффективных правил игры и развития рыночных отношений, и с другой – уменьшении транзакционных расходов, как таких которые на современном этапе становления и развития аграрного рынка наиболее негативно влияют на его развитие и функционирование. Вызвано это в первую очередь их несовершенством и отсутствием в полной мере их определения и составляющих, так как для каждой рыночной операции они разные и постоянно изменяются.

Именно относительно этого, необходимым условием развития аграрного рынка является создание эффективных рыночных институтов и институций, которые способны снизить такие расходы, в идеале к нулю, так как это и является тем механизмом который способен положительно повлиять на повышение эффективности и устойчивого развития аграрного рынка и его участников.

Следовательно, подводя итог, можно утверждать, что развитие данной гипотезы, относительно институционального капитала, вращается вокруг институтов и институций благодаря которым происходят изменения в институциональной структуре рыночной среды любой стран, в том числе и нашей, и формирует соответствующий институциональный капитал, одной из составляющих которых и есть институциональный капитал, рядом с другими такими как интеллектуальный, производственный и т. п. Проведенное исследование дает нам возможность сформировать структуру институционального капитала в общей структурной модели формирования институционального капитала страны, изображенную нами на рис. 1.



	всего**, шт	в т ч. дотационно го характера							
Субъекты аграрного рынка	53	5	84049	58387	59059	57152	56493	56133	
Биржевой рынок (агропромышленные)	4	-	31	28	30	26	25	25	
Кооперативно-интеграционные структуры (обслуживающие кооперативы)	6	2	1037	1019	979	936	645	746	
Рынок зерна	76	12	24458,9	29294,9	53290,0	46028,3	39270,8	56746,8	
Рынок сахара	15	5	13198,8	16977,7	13437,7	10067,5	13749,2	18740,5	
Рынок овощей	4	1	5822,3	6835,2	7965,1	8340,9	8122,5	9832,9	
Рынок молока	11	5	12657,9	12262,1	11761,3	11609,6	11248,5	11086,0	
Рынок мяса и мясопродуктов	15	4	2278,0	2569,4	2614,3	2785,1	2936,7	2978,1	
Рынок картошки	2	-	19838,1	19101,9	19545,4	19666,1	18704,7	24247,7	
Рынок льна	4	1	8,3	3,8	3,0	1,2	0,4	0,8	
Всего	197	35	-	-	-	-	-	-	-

\*Источник: собственные исследование и расчеты на основе показателей Государственной службы статистики Украины

\*\* Общее количество нормативно-правовых институтов обеспечивающих развитие того или иного направления аграрного рынка

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в течение десятка лет происходило неэффективное развитие и формирование институционального капитала, который и отображается в приведенных показателях развития аграрной отрасли экономики, что дает нам возможность говорить о необходимости срочного пересмотра и изменения его структуры.

В этом смысле, формирование новых институтов и институций со стороны государства, на сегодня является наиболее необходимым условием, которое может гарантировать развитие и становление более благоприятной институциональной среды для участников аграрного рынка.

В заключении, в процессе исследования нами в определенной мере удалось достичь прогресса исследования в вопросе относительно категории институционального капитала. Первые экономические характеристики, которые привели к созданию благоприятной рыночной среды и созданию институционального капитала отображены в создании "правил игры", - институций, и институтов – рыночных игроков, которые обеспечивают эффективное развитие аграрного сектора экономики, а во-вторых, поддерживаются основные аспекты и идеи институциональной теории и экономики относительно его формирования.

Таким образом, нами осуществлена попытка реализовать приближение в понятии институционального капитала как для предприятий, так и для территорий (рынку), а также сформировать модель, которая позволила бы осуществить

измерение и управление институциональным капиталом страны, территории (рынка).

Институциональный капитал - комбинация неимущественных или неосязаемых активов, включая инновационную структуру, способность участников рыночной среды приспосабливаться к изменениям, связям с клиентами и поставщиками и внутренними процессами организации, которые не отражены в счетах, однако которые влияют на будущую стоимость, и с помощью которых можно поддерживать преимущество на рынке.

Основной нашей целью является применение этого понятия к рынку (территории). Данное понятие сначала было предложено исключительно для страны, однако по нашему мнению его целесообразно использовать и для рынка, территории, области и государства.

Понятие институционального капитала государства нами определяется как способность какая присуща государству с целью превращения институций и неосязаемых активов в богатство, другими словами это те скрытые активы, с помощью которых осуществляется и поддерживается эффективное развитие государства и рост дополнительной стоимости общества что проживает на данной территории.

Также нужно отметить, что стоимость это тип капитала который представлен финансовым потенциальным возвращением и относится к неосязаемым активам. Следовательно можно утверждать, что в институциональный капитал государства включается скрытая стоимость (ценность) возможностей институций которые в настоящее время, или в будущем, могут быть использованы как источник для создания богатства.

#### **Список литературы:**

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред В.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.— 348 с.
2. North, Douglass C. “Estructura y cambio en la historia economica”. Madrid, Alianza Universidad, 1984 – P.268.
3. North, Douglass. “ Instituciones, cambio institucional y desempeño económico” . México, Fondo de Cultura Económica, 1995. – P. 188.
4. Prats i Catala, Joan. "El progreso no es lo que era: fundamentos institucionales para un pais en riesgo". La Paz: Plural - Institut internacional de governabilitat. IIG, 2004. P. 62.

## **РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Медведь Л.О.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

В статье рассматриваются вопросы сущности финансовой отчетности, ее роль в управлении предприятием и ее трансформация в связи с принятием МСФО.

**Ключевые слова:** *финансовая отчетность, МСФО, НСБУ.*

**Постановка проблемы.** Финансовая отчетность отражает все существенные изменения в структуре хозяйственных средств, источников их образования, результатах финансово-хозяйственной деятельности, дает большую по объему информацию для пользователей, которые принимают участие в управлении предприятием. Расширение функций учета и предоставления бухгалтерской отчетности статуса публичной обуславливают необходимость разработки и внедрения организационной системы, которая бы обеспечивала дифференциацию финансовых и управленческих средств. Следовательно, возникает необходимость дальнейшего углубления исследований, направленных на совершенствование практики составления и использования финансовой отчетности и обеспечение ее соответствия требованиям пользователей, определяет актуальность нашего исследования.

**Анализ исследований.** Зарубежный опыт составления и использования финансовой отчетности представляет значительный интерес в теоретическом и практическом плане, однако его изучение и использование отечественными теоретиками и практиками должно максимально учитывать особенности развития и становления экономики Украины на современном этапе [1]. Решению методологических вопросов формирования анализа и прогнозирования финансовой отчетности в отечественной науке посвящено значительное количество исследований наших ученых, в частности: Ф.Ф. Бутинця, С. В. Председатель, С. М. Гольцова, И. И. Пликуса, Цал - Цалка, П. Я. Хомина, В. В. Сопка, Л. В. Нападовской и других. Научные разработки указанных специалистов стали основой для дальнейшего изучения проблем и формирование предложений по совершенствованию бухгалтерской финансовой отчетности предприятий.

**Цель статьи** - раскрыть важность финансовой отчетности в ведении учета предпринимательской и хозяйственной деятельности, ее роль для внешних пользователей, как источника информации о финансовом состоянии предприятия и результатов деятельности.

**Изложение основного материала.** В процессе планирования данные финансовой отчетности используются для обоснования целей и направлений работы, формирования базовых и моделирования плановых показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На стадии организации работы она влияет на процесс сбора первичных данных о фактах хозяйственной жизни, методы и процедуры их обработки в системе финансового учета. Происходит детализация задач, процессов, определение информационных требований на производственном уровне и относительно функций работников учетной службы. Также финансовая отчетность является средством стимулирования управления предприятием. С ее помощью осуществляют



мониторинг, контроль, анализ и оценку достигнутых предприятием результатов и при необходимости - определения корректирующих действий. [2]

По национальным стандартам бухгалтерского учета, принятыми 28 февраля 2013 финансовая отчетность состоит из: баланса (отчета о финансовом состоянии, далее - баланс), отчета о финансовых результатах (отчета о совокупном доходе, далее - отчет о финансовых результатах), отчета о движении денежных средств, отчета о собственном капитале и примечаний к финансовой отчетности. Баланс предприятия составляется на конец последнего дня отчетного периода. Промежуточная (месячная, квартальная ) отчетность, охватывающая определенный период, составляется нарастающим итогом с начала отчетного года.

Целью составления финансовой отчетности является предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия [4]. Повышение роли финансовой отчетности в бухгалтерского учета в целом, является результатом расширения круга субъектов управления предприятием, т.е. субъектов, имеющих право принимать инвестиционные и другие хозяйственные решения опираясь на данные финансовой отчетности. Согласно роли финансовой отчетности в управление предприятием значительно изменяются и требования к ней. Повышаются требования к качеству отчетной информации, определяются реальностью, содержательностью и оперативностью данных. В условиях глобализации мировой экономики переход Украины к системе учета по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) стал насущной необходимостью. Важным шагом в этом направлении стало принятие 12 мая 2011 изменений в Закон Украины « О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине » относительно использования МСФО в Украине. Так, начиная с 1 января 2012 публичные акционерные общества, банки, страховщики, а также предприятия, осуществляющие деятельность по видам, определенным перечнем Кабинета Министров Украины, составлять финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам, опубликованным на официальном сайте Министерства финансов Украины. Другие предприятия самостоятельно определяют целесообразность применения международных стандартов для составления финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности [3] . Большинство крупных компаний в Украине уже имеют опыт подготовки финансовой отчетности по МСФО. Однако реформирования бухгалтерского учета, задекларировано Стратегией применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине, касается всех субъектов хозяйствования, в том числе и малого предпринимательства. Следовательно, нужно будет определить дифференцированные подходы к требованиям подготовки украинскими предприятиями финансовых отчетов по национальным или международным стандартам. Проблемам применения международных стандартов в Украине посвящено много исследований и

публикаций украинских и зарубежных ученых и практиков. Однако остаются дискуссионными вопросы выбора критериев определения малых, средних и крупных предприятий и применения ими тех или иных стандартов бухгалтерского учета для составления финансовой отчетности. Финансовая отчетность как компонент информационного обеспечения управления предприятием гармонично сочетается с такими основными функциями менеджмента, как планирование, организация, мотивация, контроль. Большое значение имеет финансовая отчетность для внешних пользователей. Опираясь на данные финансовой отчетности инвесторы принимают решение о вложении средств в предприятие, кредиторы - о финансировании хозяйственной деятельности предприятия и предоставления ему ссуд.

**Выводы.** Следовательно, финансовая отчетность всегда занимала особое место в управлении предприятием так как она является основным источником информации о состоянии производственно - финансовой деятельности на основе которых принимаются управленческие решения как внутренние, так и внешние пользователи информации. На повышение роли финансовой отчетности повлияли изменения в экономической среде, а также расширение круга субъектов управления предприятием. Сегодня финансовая отчетность является элементом инфраструктуры рыночной экономики, реальным средством коммуникации, с помощью которого ее пользователи могут формировать стратегию и тактику управления предприятием. Именно на основании данных финансовой отчетности можно оценить имущественное состояние, результаты деятельности и экономический потенциал предприятия, прогнозировать будущие денежные потоки и определять векторы его развития, принимать эффективные управленческие решения. Сегодня финансовая отчетность стала настолько общественно значимой, что без нее не может эффективно функционировать экономика информационного общества.

### **Список литературы**

1. Андриенко В. С. Понятие и состав финансовой отчетности в условиях гармонизации бухгалтерского учета / В. С. Андриенко // Наука молодая . - 2010 . - № 9 . - С. 153-157 .
- 2 . Голуб Н.А., Волова Ю.В. Финансовая отчетность в управлении предприятием // Научная статья // Таврический государственный агротехнологический университет 2012 г., - С. 1-2
3. Закон Украины « О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» : . : [Электронный ресурс ] . <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Международные стандарты финансовой отчетности: . : [Электронный ресурс ] . : [Http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_010](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010)
5. Национальное положение (стандарт ) бухгалтерского учета 1 « Общие требования к финансовой отчетности»: . : [Электронный ресурс]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Ткаченко Н. М. Бухгалтерский учет, налогообложение и отчетность : [ учебник ] / Н.М. Ткаченко. - [ Третий вид. , Допов. и перераб. ] . - К. : Алерта 2011 . - 926 с .

## **КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

*Мельковская К.Р., Лахтикова С.С.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

В связи с усиливающейся финансовой глобализацией высокие мировые стандарты и конкуренция стали неотъемлемой частью мировых финансовых рынков. При этом не секрет, что конкурентоспособная финансово-банковская система является обязательным условием построения в целом конкурентоспособной экономики государства, тем более это актуально в свете вступления России в ВТО.

Таким образом, становится актуальным вопрос об оценке уровня конкурентоспособности коммерческих банков. В целях изучения специфики данной проблематики нами был проведен анализ существующих и активно применяемых в настоящее время российских и зарубежных методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Обобщая результаты проведенного анализа, следует отметить отсутствие глубоких теоретически и практически проработанных методик на фоне фрагментарного характера исследований, не затрагивающих многих важных, на наш взгляд, аспектов банковской конкурентоспособности. При этом абсолютно без внимания остались аспекты оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка.

В этой связи, считаем, весьма актуальным решение проблемы оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка на основе разработки соответствующей методики, которая включала бы анализ важнейших направлений его деятельности и являлась универсальной для субъектов финансового рынка.

На суд экономического сообщества нами предлагается проработанная методика оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка, в основу которой положена концепция Колесова П.Ф.<sup>3</sup>

Предлагаемая методика построена на основе описанной концепции, которая предполагает учет как экономических, так и неэкономических конкурентных преимуществ коммерческих банков (рис.1). При этом основными факторами формирования международной конкурентоспособности являются надежность и клиенториентированность банка.

Далее остановимся на каждом факторе и субфакторе представленной концепции оценки, формируя тем самым авторский подход к оценке международной конкурентоспособности коммерческого банка.

---

<sup>3</sup> Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка / П.Ф.Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления: материал междунар. заоч. науч. конф. (г. С.-Петербург, апрель 2012 г.) – СПб.: Реноме, 2012. – С. 77-81

**Надежность** определяется тремя субфакторами: имиджем, финансовой устойчивостью и эффективностью деятельности.

**Имидж.** В качестве критерия имиджа коммерческого банка выделяем его собственника и известность, критерия финансовой устойчивости – кредитный



Рис.1. Концепция оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка по Колесову П.Ф.

рейтинг и капитализацию, а эффективности деятельности – прибыль и рентабельность активов.

**Собственник.** Как известно, наибольшим доверием у клиентов пользуются государственные банки, поэтому, рассматривая собственника с точки зрения надежности и имиджа, наивысшие баллы получают банки, находящиеся в собственности государства. Баллы расставляются в зависимости от степени принадлежности к государству в соответствии с его долей собственности (табл.1). К примеру, доля государства в акционерном капитале составляет 53%, тогда банку по данному критерию присваивается 0,53 балла.

Таблица 1

Шкала оценки присутствия государства в собственности коммерческого банка

Доля государства в собственности банка, %	0	10	20	30	40	50	...	100
Балл	0,00	0,10	0,20	0,30	0,40	0,50	...	1,00

**Известность.** Способ определения рейтинга известности ориентирован на горизонтальный рынок - чем больше респондентов знают о банке, тем больший балл этот банк имеет. Опрос проводился в 10 странах, число опрошенных в каждой из них – 1000 человек. Согласно нашей методике, 1 голосу присваивается 0,0001 балла (т.е. учитывается голос каждого респондента), затем полученный балл принимаем в расчет с учетом сотых значений единицы без округления (табл.2).

Таблица 2

Шкала оценки известности коммерческого банка

Число респондентов, знающих о банке	Балл
0	0,00
1 - 1000	0,01 - 0,10
1001 – 2000	0,11 - 0,20
2001 – 3000	0,21 - 0,30
3001 – 4000	0,31 - 0,40
4001 – 5000	0,41 - 0,50
5001 – 6000	0,51 - 0,60
6001 – 7000	0,61 - 0,70
7001 – 8000	0,71 - 0,80
8001 – 9000	0,81 - 0,90
9001 - 10000	0,91 – 1,00

**Финансовая устойчивость**

**Кредитный рейтинг.** Деятельность банка как единого целого характеризуется по ряду направлений, оценка которых часто не является однозначной. Для приведения к единой оценке различных частных результатов и сравнения по ней группы банков используют рейтинговую систему. В табл.3 представлен кредитный рейтинг агентства Fitch Ratings с расстановкой баллов согласно с авторской методикой.

*Капитализация* банка является основным показателем устойчивости его работы по зарубежным критериям. Капитал банка представляет собой важнейший буфер, способный абсорбировать риски. Капитал также является фактором роста, так как с помощью собственных средств банк может финансировать свои активы, инвестировать в основные средства, информационные технологии и т.д.

Таблица 3

## Шкала оценки кредитных рейтингов

Обозначение	Уровень кредитоспособности коммерческого банка	Балл
AAA	Наивысший уровень кредитоспособности	1,00
AA	Очень высокий уровень кредитоспособности	0,90
A	Высокий уровень кредитоспособности	0,80
BBB	Достаточный уровень кредитоспособности	0,70
BB	Уровень кредитоспособности ниже достаточного	0,60
B	Существенно недостаточный уровень кредитоспособности	0,50
CCC	Возможен дефолт	0,40
CC	Высокая вероятность дефолта	0,30
C	Дефолт неизбежен	0,20
D	Дефолт	0,10

Исходя из доли собственного капитала в активах банка (1% СК соответствует 0,01 балла) предлагаем следующий рейтинг (табл.6).

Таблица 6

## Шкала оценки капитализации коммерческого банка

Доля собственного капитала в активах банка, %	Балл
0	0,00
1 – 10	0,01 - 0,10
11 – 20	0,11 - 0,20
21 – 30	0,21 - 0,30
31 – 40	0,31 - 0,40
41 – 50	0,41 - 0,50
51 – 60	0,51 - 0,60
61 – 70	0,61 - 0,70
71 – 80	0,71 - 0,80
81 – 90	0,81 - 0,90
91 – 100	0,91 – 1,00

**Эффективность деятельности**

*Прибыль.* Получение прибыли – основная цель коммерческой организации. Предлагаем следующий расчет показателя прибыли в баллах, где

\$1 млрд. соответствует 0,01 балла (табл.7).

*Рентабельность активов, капитала* – показатель, который очень хорошо отражает эффективность деятельности организации. В табл.8 отражена оценка данного показателя в баллах в рамках предлагаемой нами методики.

Рассматривая эффективность деятельности коммерческой организации, предлагаем выделить группы банков по уровню капитал и его рентабельности (рис.2).

Таблица 7

Шкала оценки прибыли коммерческого банка

<i>Прибыль, млрд. \$</i>	<i>Балл</i>
0 - 9	0,00 – 0,09
10 - 19	0,10 - 0,19
20 - 29	0,20 - 0,29
30 - 39	0,30 - 0,39
40 - 49	0,40 - 0,49
50 - 59	0,50 - 0,59
60 - 69	0,60 - 0,69
70 - 79	0,70 - 0,79
80 - 89	0,80 - 0,89
90 - 99	0,90 - 0,99
100 и более	1,00

Таблица 8

Шкала оценки рентабельности активов коммерческого банка

<i>Рентабельность активов, %</i>	<i>Балл</i>
0 - 9	0,00 – 0,09
10 - 19	0,10 - 0,19
20 - 29	0,20 - 0,29
30 - 39	0,30 - 0,39
40 - 49	0,40 - 0,49
50 - 59	0,50 - 0,59
60 - 69	0,60 - 0,69
70 - 79	0,70 - 0,79
80 - 89	0,80 - 0,89
90 - 99	0,90 - 0,99
100 и более	1,00



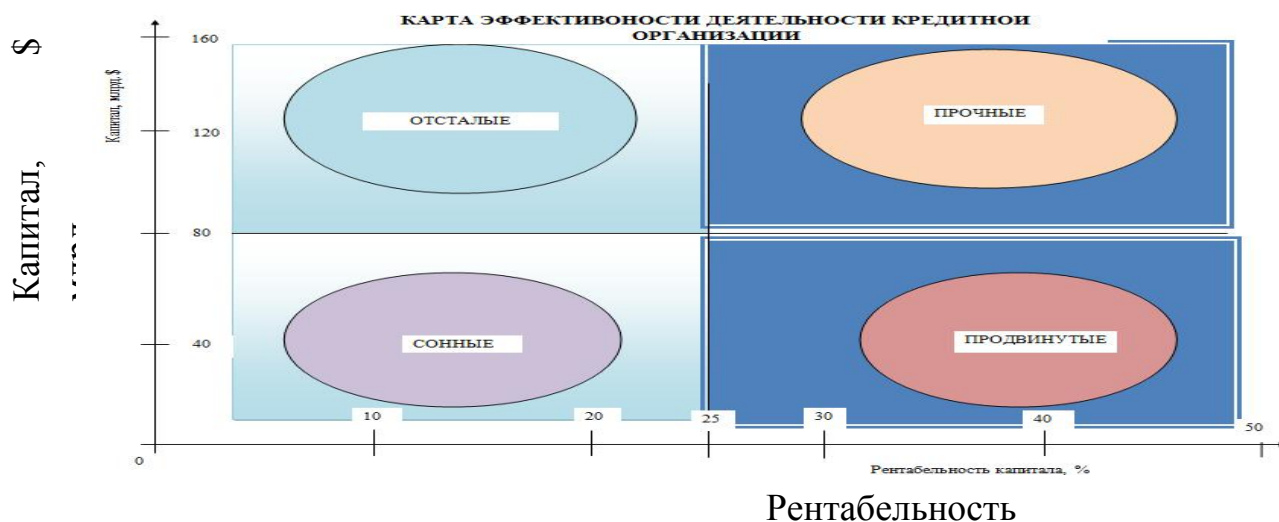


Рис.2. Карта эффективности деятельности кредитной организации

*Прочные банки* представляют собой мощные коммерческие структуры с высоким уровнем капитала и высокой рентабельностью капитала.

*Продвинутые банки* обладают невысоким уровнем капитала, но при этом имеют высокую прибыль и рентабельность капитала.

К группе *отсталых банков* мы относим банки, располагающие огромным капиталом и совсем низкой рентабельностью капитала.

*Сонные банки* – банки с малым капиталом и его низкой рентабельностью, так называемые «мелкие сошки». Данные понятия употребляются впервые и являются авторскими.

Итак, мы рассмотрели первый критерий конкурентоспособности коммерческого банка – надежность и дали краткое описание предлагаемой нами методики её оценки.

**Клиенториентированность.** Данный фактор оценивается по аналогии с предыдущим - путем взвешивания входящих в него субфакторов (рис.1).

#### ***Доступность банковских услуг.***

*Число отделений* коммерческого банка показывает, насколько мощна филиальная сеть, т.е. насколько доступен банк для населения с точки зрения удобства расположения отделений. Согласно предлагаемой методике, одному отделению присваивается 0,00002 балла (т.е. учитывается каждое отделение), затем полученный балл принимаем в расчет с учетом сотых значений единицы без округления.

Шкала оценки числа отделений коммерческого банка представлена в табл.9.

Таблица 9

## Шкала оценки числа отделений коммерческого банка

<i>Число отделений</i>	<i>Балл</i>
0 - 4999	0,00 – 0,09
5000 - 9999	0,10 - 0,19
10000 - 14999	0,20 - 0,29
15000 – 19999	0,30 - 0,39
20000 - 24999	0,40 - 0,49
25000 – 29999	0,50 - 0,59
30000- 34999	0,60 - 0,69
35000- 39999	0,70 - 0,79
40000 - 44999	0,80 - 0,89
45000 - 49999	0,90 - 0,99
50000 и более	1,00

*Число регионов присутствия.* Данный критерий доступности отражает насколько широко банк осуществляет свою деятельность территориально, и какова территория его обслуживания. Согласно данной методике, 1 региону присутствия присваивается 0,01 балла (табл.10).

Таблица 10

## Шкала оценки числа регионов присутствия коммерческого банка

<i>Число регионов</i>	<i>Балл</i>
0 – 9	0,00 – 0,09
10 – 19	0,10 - 0,19
20 – 29	0,20 - 0,29
30 – 39	0,30 - 0,39
40 – 49	0,40 - 0,49
50 – 59	0,50 - 0,59
60 – 69	0,60 - 0,69
70 – 79	0,70 - 0,79
80 – 89	0,80 - 0,89
90 – 99	0,90 - 0,99
100 и более	1,00

***Ассортимент банковских услуг.***

*Основные банковские услуги.* Банковская услуга – это деятельность (последовательность операций), проводящая к удовлетворению потребностей клиента. Современные банки способны оказывать до 300 видов услуг. Есть определенный перечень операций, так сказать, стандартный набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К ним относятся:

- кредитные операции;
- депозиты и депозитные операции;
- расчетно-кассовые операции.

Предлагаемая нами методика оценки основных банковских операций представлена в табл.11.

Таблица 11

## Форма для оценки основных банковских операций

Банковская услуга	Балл						
	1,00	0,66	0,66	0,66	0,33	0,33	0,33
Кредитные операции	+	+		+	+		
Депозиты и депозитные операции	+	+	+			+	
Расчетно-кассовые операции (РКО)	+		+	+			+

Таблица 12

## Форма для оценки дополнительных банковских операций

Услуга	Банк									Балл услуги
	A	B	C	D	E	F	G	...		
Валютно-обменные операции										0,1
Инвестиционные операции										0,1
Страховые операции										0,1
Лизинговые операции										0,1
Операции с ценными бумагами										0,1
Управление активами										0,1
Консультирование										0,1
Интернет-банкинг										0,1
Выпуск и обслуживание банковских карт										0,1
Другие услуги										0,1
Сумма баллов										1

**Дополнительные банковские услуги.** Перечень дополнительных банковских услуг весьма внушителен. В своих расчетах мы предлагаем учитывать наиболее значимые из них. В табл.12 перечислено 10 наиболее распространенных позиций, по которым мы будем производить расчет, считая, что прочие относятся скорее к услугам финансовых организаций, а не банков. Каждой услуге присвоен балл равный 0,1, перечень услуг суммируется, в результате чего банк получает определенный балл. Чем более специализирован банк, тем ниже его клиентоориентированность.

**Привлекательность банковских услуг.**

**Цена банковских услуг.** В целях анализа данного субфактора будем рассматривать цены основных банковских услуг, т.к. считаем, что ассортимент дополнительных услуг разнится в банковских организациях и не пользуется стабильным спросом у потребителей.

В рамках изучения цен банковских услуг, рассмотрим отдельно цены кредита, депозита и РКО. Общий балл оценки, который будет присваиваться

банку по критерию «цена банковских услуг», получим путём расчёта средней арифметической величины (т.е. (балл цены кредита + балл цены депозита + балл цены РКО) / 3).

Между ценой кредита и выставляемыми баллами имеет право на существование обратная зависимость, следовательно, чем выше процент кредита, тем ниже его балл, в табл.13 представлена шкала оценки цены кредита.

Таблица 13

Шкала оценки цены кредита

<i>Цена кредита, %</i>	<i>Балл</i>
0 – 9	1,00 – 0,91
10 – 19	0,90 – 0,81
20 – 29	0,80 – 0,71
30 – 39	0,70 – 0,61
40 – 49	0,60 – 0,51
50 – 59	0,50 – 0,41
60 – 69	0,40 – 0,31
70 – 79	0,30 – 0,21
80 – 89	0,20 – 0,11
90 – 99	0,10 – 0,01
100 и более	0,00

Таблица 14

Шкала оценки цены депозита

<i>Цена депозита, %</i>	<i>Балл</i>
0 – 9	0,00 – 0,09
10 – 19	0,10 – 0,19
20 – 29	0,20 – 0,29
30 – 39	0,30 – 0,39
40 – 49	0,40 – 0,49
50 – 59	0,50 – 0,59
60 – 69	0,60 – 0,69
70 – 79	0,70 – 0,79
80 – 89	0,80 – 0,89
90 – 99	0,90 – 0,99
100 и более	1,00

Цена депозита с выставляемыми баллами находится в прямой зависимости, следовательно, чем выше процент депозита, тем выше его балл (табл.14).

Цена РКО так же, как и цена кредита, имеет обратную связь с выставляемыми баллами, следовательно, чем выше цена РКО, тем ниже его балл (табл.15).

Таблица 15

## Шкала оценки цены РКО

<i>Цена РКО, \$</i>	<i>Балл</i>
0 – 9	1,00 – 0,91
10 – 19	0,90 - 0,81
20 – 29	0,80 - 0,71
30 – 39	0,70 - 0,61
40 – 49	0,60 - 0,51
50 – 59	0,50 - 0,41
60 – 69	0,40 - 0,31
70 – 79	0,30 - 0,21
80 – 89	0,20 - 0,11
90 – 99	0,10 - 0,01
100 и более	0,00

Таким образом, *Цена банковских услуг* = (Цена кредита + Цена депозита + Цена РКО) / 3.

*Качество банковских услуг* можно определить как совокупность их свойств и характеристик, которые придают услуге способность удовлетворять обусловленные и предполагаемые потребности (табл.16).

Таблица 16

## Форма для оценки качества банковских услуг

<i>Критерий качества</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Балл услуги 0,00-1,00</i>
Материальность	Восприятие помещений, оборудования, внешнего вида персонала и других физических свидетельств услуги	
Надежность оператора	Способность выполнить обещанные услуги точно и основательно	
Отзывчивость оператора	Желание помочь клиенту и быстрое оказание ему услуги	
Убежденность в отсутствии ошибок в проведении операции	Воспринимаемая компетентность и вежливость персонала. Формируемое доверие компании и персонала к себе. Безопасность услуг.	
Сочувствие оператора к проблеме клиента	Доступность (легкий физический и психологический контакт с сотрудниками), коммуникативность (фирма информирует потребителей об услугах на понятном им языке), понимание (стремление лучше понять специфические потребности клиента и приспособиться к ним)	
Оценка качества банковских услуг	(Материальность + Надежность оператора + Отзывчивость оператора + Убежденность в отсутствии ошибок в проведении операции + Сочувствие оператора к проблеме клиента)/5	

Для проведения оценки данного критерия необходимо расставить баллы от 0,00 до 1,00. Баллы расставляются клиентами банка. Среднее значение по каждому критерию вносится в форму для оценки качества банковских услуг. Итоговый показатель находится как средняя арифметическая величина от

оценок критериев.

### *Международная конкурентоспособность банка*

Итак, международная конкурентоспособность коммерческого банка находится по формуле:

Подводя итог подробного описания предлагаемой нами методики оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка, необходимо отметить, что максимальный уровень конкурентоспособности равен 12 баллам. Поэтому введем в данную оригинальную методику оценки понятие «идеальный банк» - банк, конкурентоспособность которого максимальна (12 баллов) (рис.3).

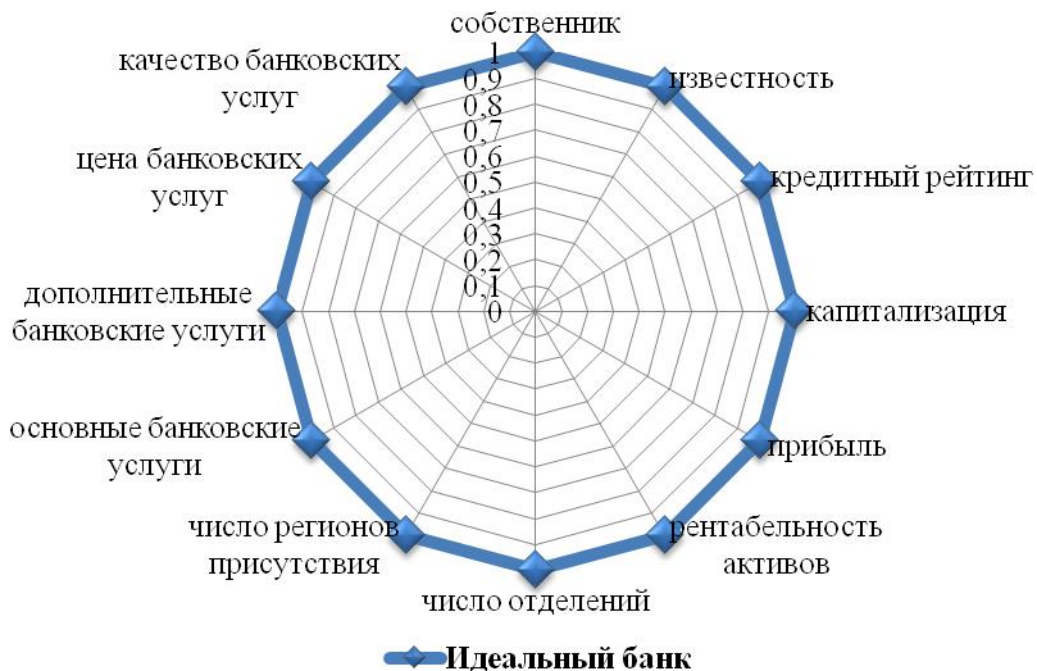


Рис.3. Уровень параметров идеального банка по критериям международной конкурентоспособности

Графически уровень параметров идеального в плане международной конкурентоспособности банка на лепестковой диаграмме будут образовывать собой двенадцатиугольник с радиусом равным 1, если рассматривать его по критериям (рис.3), или шестиугольник (по субфакторам) с радиусом – 2. Уровень международной конкурентоспособности коммерческого банка по факторам можно представить в виде диаграммы, форма которой дана на рис.4.

Итак, на основе разработанной и описанной выше методики нами на основе различного рода данных, полученных из аналитических источников в периодических изданиях и сети Интернет, проанализирована конкурентоспособность наиболее известных крупных банков в мировом уровне.

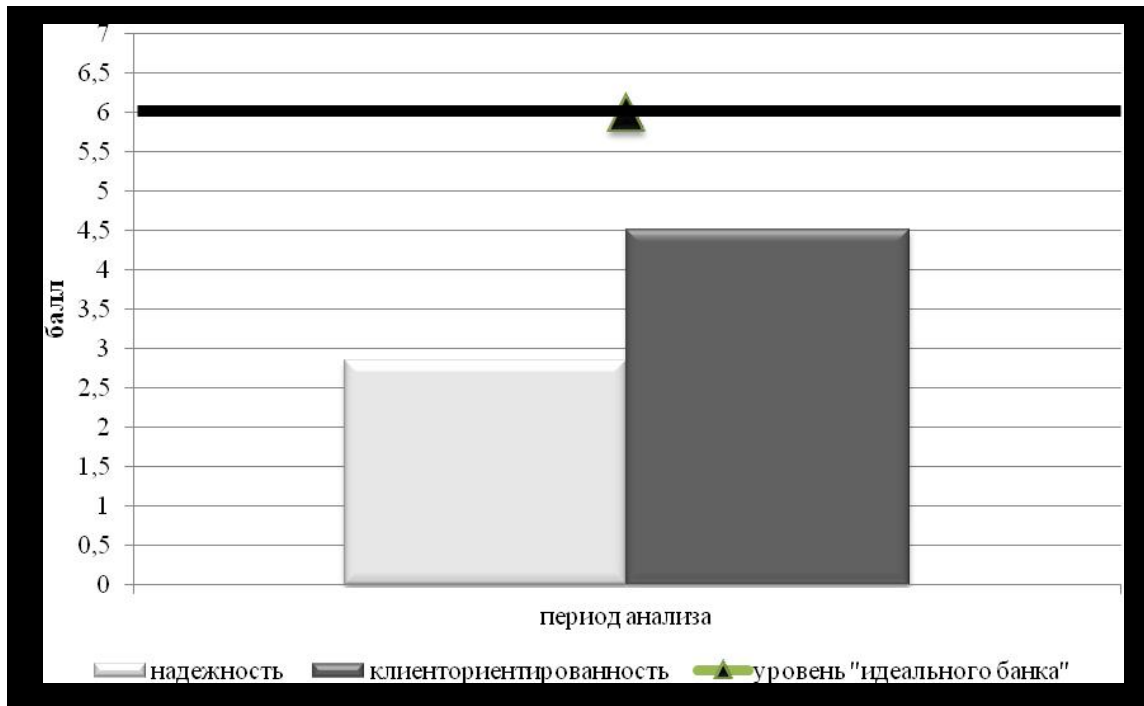


Рис.4. Пример диаграммы уровня международной конкурентоспособности коммерческого банка

Таким образом, проведя комплексную оценку международной конкурентоспособности мировых банков по субфакторам, полученные результаты было решено представить в сводной таблице (табл.17), из которой видно, что Сбербанк России набирает 5,95 баллов и занимает 9 место в рейтинге конкурентоспособности мировых банков. Представим полученные данные графически (рис.5 и рис.6).



Рис.5. Позиции ОАО «Сбербанк России» по критериям конкурентоспособности

Комплексная оценка международной конкурентоспособности мировых банков по критериям предлагаемой методики

Критерии конкурентоспособности коммерческого банка			Банк														
			ICBC	China Construction Bank	Bank of China	J.P. Morgan Chase & Co	Agricultural Bank of China	Wells Fargo	HSBC	Mitsubishi UFJ	Citigroup	BNP Paribas	Sberbank of Russia	Bank of Communications	Santander	Sumitomo Mitsui Financial	Itau Unibanco
Надежность	Имидж	Собственник	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,51	0,81	0,00	0,00	0,00
		Известность	0,32	0,30	0,41	0,42	0,23	0,34	0,39	0,31	0,49	0,30	0,27	0,24	0,19	0,18	0,17
	Финансовая устойчивость	Кредитный рейтинг	0,70	0,70	0,80	0,80	0,70	0,90	0,70	0,80	0,90	0,70	0,70	0,80	0,70	0,80	0,70
		Капитализация	0,12	0,16	0,18	0,13	0,17	0,16	0,06	0,09	0,10	0,00	0,14	0,15	0,13	0,12	0,11
	Эффективность деятельности	Прибыль	0,43	0,35	0,27	0,27	0,25	0,23	0,22	0,18	0,15	0,12	0,12	0,10	0,10	0,10	0,10
		Рентабельность активов	0,31	0,29	0,28	0,18	0,26	0,20	0,16	0,15	0,11	0,27	0,30				
Клиентоориентированность	Доступность банковских услуг	Число отделений	0,32	0,27	0,20	0,36	0,48	0,13	0,54	0,30	0,32	0,21	0,40	0,15	0,19	0,11	0,17
		Число регионов присутствия	0,28	0,16	0,26	0,60	0,18	0,24	0,86	0,40	1,00	0,84	0,17	0,13	0,11	0,12	0,10
	Ассортимент банковских услуг	Основные банковские услуги	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
		Дополнительные Банковские услуги	0,80	0,90	0,70	0,80	0,60	0,90	0,90	0,90	0,90	0,80	0,90	0,70	0,70	0,70	0,70
	Привлекательность банковских услуг	Цена банковских услуг	0,62	0,61	0,59	0,58	0,63	0,64	0,59	0,59	0,64	0,59	0,60	0,63	0,57	0,54	0,56
		Качество банковских услуг	0,86	0,84	0,86	0,87	0,82	0,84	0,87	0,83	0,80	0,79	0,84	0,76	0,74	0,76	0,73
<b>Международная конкурентоспособность коммерческого банка</b>			<b>6,76</b>	<b>6,58</b>	<b>6,65</b>	<b>6,01</b>	<b>6,32</b>	<b>5,58</b>	<b>6,49</b>	<b>5,45</b>	<b>6,31</b>	<b>6,13</b>	<b>5,95</b>	<b>5,59</b>	<b>4,56</b>	<b>4,58</b>	<b>4,14</b>
<b>РЕЙТИНГ</b>			<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>15</b>



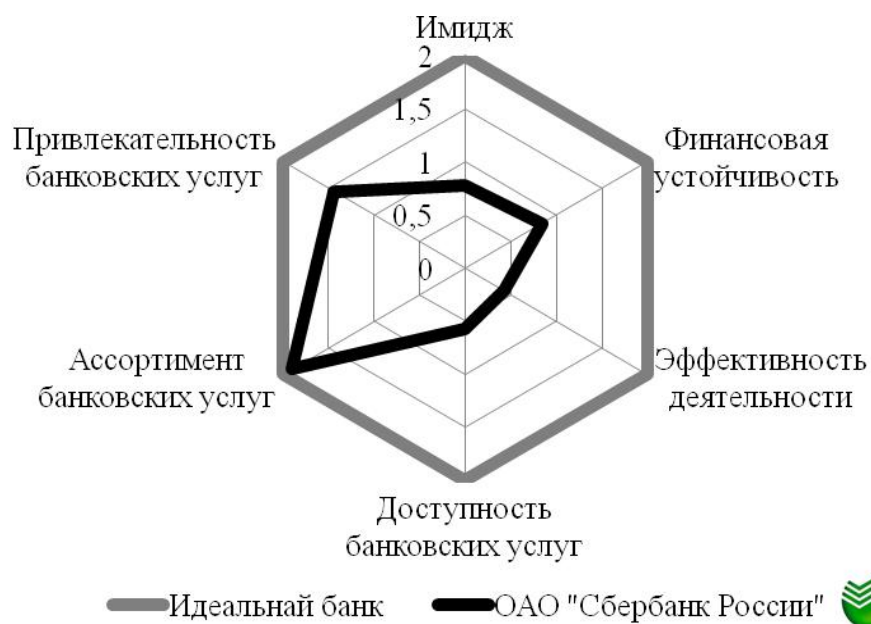


Рис.6. Позиции ОАО «Сбербанк России» по субфакторам международной конкурентоспособности

Уровень международной конкурентоспособности Сбербанка России по факторам можно представить в виде следующей диаграммы (рис.8).

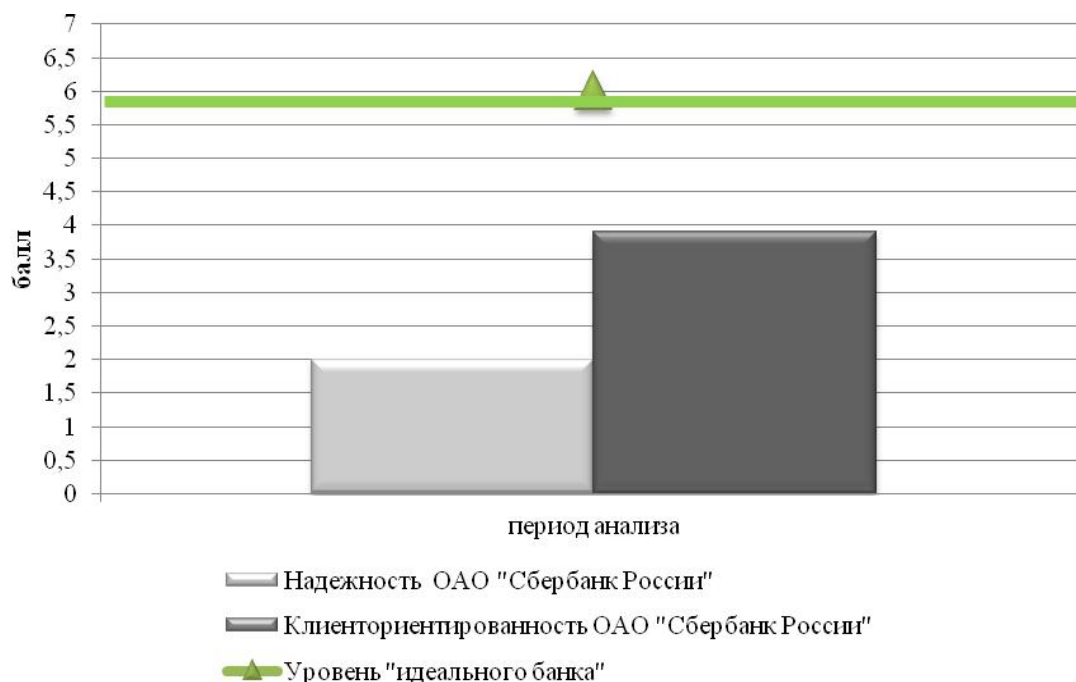


Рис.8. Уровень международной конкурентоспособности ОАО «Сбербанк России» по состоянию на июль 2013 г.

Следует отметить, что наименьшие баллы Сбербанк получил по позициям «прибыль», «капитализация», «число регионов присутствия» и «известность».

В рамках данного исследования для улучшения позиций Сбербанка на

мировом рынке банковских услуг нами предлагается два пакета мер: внутрироссийские и глобальные. Реализация первого пакета необходима для обеспечения ресурсной базы реализации второго пакета мер.

Итак, для того, чтобы повысить уровень *известности* ОАО «Сбербанк России» в мировом масштабе необходимо продолжить начатую экспансию на зарубежные финансовые рынки, тем самым увеличив и позицию «число присутствия регионов». Для реализации данной стратегии нужен прирост инвестиционных возможностей банка, что, предполагаем, будет достигнуто путем получения исключительно права управления средствами Пенсионного фонда Российской Федерации.

В США 15% населения считают банки основными провайдерами пенсионных решений и накоплений (первое место занимают инвестиционные фирмы). В то же время пенсионные активы в стране составляют более 16 трлн. \$, что почти в четыре раза превышает размеры депозитов, размещенных физическими лицами в банках. К организации этого бизнеса комплексно подходят такие банки, как Bank of America, Wells Fargo, ING, SunTrust Banks Inc. и др.

Получая *прибыль* от управления ПФР, Сбербанк России получит возможность увеличения на эту величину собственного капитала и хороший шанс приобретения дополнительных зарубежных активов, что будет способствовать росту международной конкурентоспособности.

## **МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО СТРУКТУРЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Мельковская К.Р.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Управление товарным ассортиментом машиностроительного предприятия в первую очередь предполагает координацию взаимосвязанных видов деятельности - научно-технической, комплексного исследования рынка, оценки внутреннего потенциала предприятия, организации сбыта и т.п., тем самым определяя проблематику своевременной корректировки структуры товарного ассортимента, которая состоит в том, что предприятие-машиностроитель должно создать действенную систему постоянного мониторинга поведения товара на рынке на всех стадиях его жизненного цикла. Только при таком условии будет получена полная и достоверная информация, позволяющая принимать обоснованные управленческие решения по структуре товарного ассортимента машиностроительного предприятия. В целях облегчения разрешения данной проблемы считаем необходимым рекомендовать разработку методики анализа товарного ассортимента машиностроительного предприятия, которая должна быть относительно простой в применении, универсальной и в тоже время позволяющей получать достаточный объем аналитической

информации, требуемый для эффективного управления структурой его товарного предложения.

В связи с этим в рамках принятия решений по структуре товарного ассортимента менеджменту машиностроительных предприятий, на наш взгляд, целесообразно активно применять *оценку степени дисфункциональности выпускаемых продуктов*. При этом подразумевается, что данная оригинальная методика, основанная на теории экономической дисфункции, предлагаемая О.С. Сухаревым для оценки по совокупности параметров дисфункции экономических институтов, будет иметь приложение для анализа товарного ассортимента машиностроительного предприятия.

Под *дисфункцией товара* нами понимается несоответствие характеристик предлагаемой функции произведенного изделия требуемому потребителем уровню (отсутствие функции, недостаточно или чрезмерно полная реализация, либо пониженное качество выполнения функции).

*Дисфункциональность товара* – это несоответствие (субъективной природы) характеристик функциональной структуры товаров, выпускаемых предприятием, запросам потребителей, то есть совокупность всех дисфункций (состояние обратное функциональности). Следовательно, определения величины дисфункциональности выпускаемых товаров недостаточно для принятия решений по товарному ассортименту, что потребовало от нас разработки системы показателей, способствующих обоснованию управленческих решений по корректировке структуры рыночного предложения предприятия. В данных целях автором рекомендуется к решению расчетно-аналитических задач функционального маркетинга в управлении товарным ассортиментом применять совокупность показателей, адаптированных из теории эффективности экономики Сухарева О.С.<sup>4</sup>.

Таблица 1

Показатели оценки структуры дисфункциональности  
машиностроительных товаров

Показатель	Назначение показателя
1	2
<p><b>Коэффициент дифференциации дисфункциональности товара</b></p> $p = \frac{\Delta F(t)}{l},$	<p>Позволяет оценивать влияния наибольших и наименьших значений дисфункций на общий уровень дисфункциональности товара, что указывает на необходимость проведения корректирующих мероприятий.</p>

<sup>4</sup>Сухарев, О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2010. - С.158-162.

<p>где <math>p</math> – равное распределение дисфункциональности по функциям товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p><math>\Delta F(t)</math> – общий уровень дисфункциональности товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p><math>l</math> – количество функций товара, по которым в периоде времени <math>t</math> выявлена дисфункция;</p> <p><math>(k_i \times  \Delta f_i(t) )_{\max}</math> – максимальная величина дисфункции товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p><math>(k_i \times  \Delta f_i(t) )_{\min}</math> – минимальная величина дисфункции товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p><math>k_i</math> – количество очков согласно методу подсчета Борда.</p>	
<p><b>Коэффициент приоритетности функций товара по величине их дисфункции</b></p> <p>где совокупность модулей величин дисфункций главной и дополнительных функций товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p>– совокупность модулей величин дисфункций ожидаемых, сверх ожидания и потенциальных функций товара в периоде времени <math>t</math>;</p>	<p>Способствует структуризации дисфункциональности товара за счет определения количественного вклада основных и прочих имеющихся функций в общий уровень дисфункциональности изделия.</p>
<p><b>Коэффициент синхронизации изменения дисфункциональности и функциональности товара</b></p> <p>где <math>\Delta F(t)</math> – общий уровень дисфункциональности товара в периоде времени <math>t</math>;</p> <p><math>F_t</math></p> <p>– величина функциональности товара в периоде времени <math>t</math>.</p>	<p>Предназначен для исследования характера синхронности изменения дисфункциональности товара и уровня его функциональности за период.</p>

Применение разработанных показателей в принятии решений по структуре товарного ассортимента машиностроительного предприятия необходимо осуществлять на основании следующих положений.

1. Коэффициент дифференциации дисфункциональности товара:

- в товаре дисфункциональность между функциями распределяется равномерно, то есть нельзя выделить наиболее или наименее приоритетную к устранению дисфункцию;

– среднее распределение дисфункциональности в большей части обусловлено дисфункциями близкими к максимальной, что характеризует высокий дисфункциональный фон товара, то есть острую (особенно при наличии тенденции стремления к нулю) необходимость модернизации данной продукции или ее изъятия из программы производства;

- функциональная структура товара характеризуется ярко выраженной максимальной дисфункцией, устранение которой является наиболее приоритетным для предприятия и приведет к значительному уменьшению степени дисфункциональности данного товара.

Таким образом, для предприятия наиболее приемлемой целесообразно считать ситуацию, когда коэффициент дифференциации дисфункциональности товара больше единицы.

*2. Коэффициент приоритетности функций товара по величине их дисфункций:*

– общая дисфункциональность товара в большей части обусловлена периферийными (ожидаемыми, сверх ожидания и потенциальными) функциями, что считаем наиболее приемлемым вариантом, так как на выбор потребителя в первую очередь оказывает влияние параметры главной и дополнительных функций;

- общая дисфункциональность товара в большей части обусловлена главной и дополнительными функциями, что считаем негативным фактом, который (особенно при наличии тенденции к перманентному увеличению) указывает в зависимости от требуемых затрат на необходимость модернизации товара или его изъятия из производства.

*3. Коэффициент синхронизации изменения дисфункциональности и функциональности товара.*

Благоприятное положение, когда:

- функциональность товара увеличивается быстрее дисфункциональности или на фоне ее уменьшения;

- функциональность товара уменьшается значительно медленнее дисфункциональности.

Неблагоприятное положение, когда:

- функциональность товара увеличивается медленнее дисфункциональности;

- функциональность товара уменьшается значительно быстрее дисфункциональности или на фоне ее увеличения.

Следовательно, модернизации или изъятия из производственной программы подлежат товары (в зависимости от требуемых затрат), при анализе которых выявлены устойчивые неблагоприятные тенденции изменения коэффициента синхронизации.

Таким образом, применяя описанную выше методику анализа выпускаемого товарного ассортимента, менеджмент машиностроительного предприятия получает возможность выявлять «узкие места» его структуры, что способствует своевременному принятию управленческих решений по адекватной рынку корректировке последней.

Следует отметить, что полезность предлагаемого подхода распространяется далеко за пределы только лишь функционального маркетинга и общей теории маркетинга, но касается повышения эффективности процесса проектирования изделий машиностроения, поиска научно-технических решений, проведения НИОКР и решения иных проектировочных задач, что повышает эффективность управления и принятия решений по фазам жизненного цикла товаров машиностроительного предприятия.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА – ПУТЬ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСЛОВИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ В КАЧЕСТВЕ КАПИТАЛА**

*Мельничук Д.П.*

*Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи  
НАНУ  
г. Киев, Украина*

Для своего появления и продуктивного функционирования любая форма капитала требует наличия определенных условий. В случае торгового капитала необходимые условия обеспечивались становлением государств с крепкой королевской властью и принципиально новыми интересами дворянства, доходы которого зависели от торгово-предпринимательской деятельности. В развитии промышленного капитала решающую роль сыграло зарождение фабричного производства, которое сделало нерентабельным труд мелких товаропроизводителей, привело к формированию рынка, где обращался товар «рабочая сила». В свою очередь, появлению человеческого капитала способствовало внедрение в широкую производственную практику

автоматизированных, электронных, информационных и биомеханических технологий. Это значительно повысило требования к квалификации работающих, поставило перед обществом и отдельными домохозяйствами вопрос о профессиональной подготовке с позиций капиталовложений в образование, которые должны окупаться и приносить доход владельцу прогрессивных профессиональных знаний.

В своих работах автор неоднократно отстаивал мысль, что на сегодня далеко не каждое общество достигло того уровня развития, на котором знания и другие производительные способности человека приобретают возможность функционировать в качестве капитала. В одних случаях, это объясняется неразвитостью самих знаний, что делает их носителей второстепенными фигурами в диалоге между наемным трудом и капиталом. В других – обуславливается примитивностью подавляющего большинства производственных технологий, в результате использования которых прогрессивные знания не находят применения на территории той или иной страны, не приносят доход, а потому не могут трактоваться с позиций капитала. На Земном шаре существует не одно общество, которое наглядно демонстрирует правоту сделанных выводов. Ведь, в то время как развитие стран Западной Европы, Японии и США было созвучно со всеми метаморфозами капитала, множество народностей Африки и некоторых островных государств даже сегодня не приблизились к тому уровню, на котором ощутимая роль в экономической системе общества была бы отведена, например, капиталу промышленному.

То же самое касается и человеческого капитала. Не стоит думать, что его появление – всего лишь результат теоретических построений нобелевских лауреатов. Оно стало закономерным следствием эволюции системы технико-технологических и социально-трудовых отношений в странах, которые прошли индустриальную стадию развития и вплотную приблизились к реалиям постиндустриального общества. А потому необходимо раз и навсегда признать ошибочность подхода, при котором происходит простая подмена понятий и любые знания нарекаются капиталом. И если возникновение и функционирование последнего требует развития экономики индустриального, а впоследствии и постиндустриального типа, то сегодня многим государствам стоит задуматься о целесообразности пути всеобъемлющей форсированной модернизации. При этом, в результате модернизации гуманитарной сферы должны сформироваться предпосылки, необходимые для развития профессиональных знаний и актуализации мотивационного поля экономически активного населения, а в итоге модернизации технико-технологической сферы должна возникнуть острая необходимость в новых, прогрессивных знаниях, что и будет способствовать функционированию последних в качестве капитала.

По мнению многих ученых, сегодня становится все более очевидным, что нацеленность государств на решение только текущих проблем – какими бы важными они ни были, стремление реализовывать исключительно привлекательные для широкой общественности цели, прикрываясь

популистскими лозунгами, – это путь в никуда. Наступило время для расстановки приоритетов, концентрации ресурсных затрат в плоскости решения ключевых, стратегически ориентированных социально-экономических задач. Обновление, модернизация, использование знаний в качестве капитала – вот путь тех государств, которые борются за будущее, стремясь занять достойную нишу в экономической структуре мирового сообщества.

В целом под модернизацией понимается совокупность процессов, благодаря которым определенному обществу начинают быть свойственны технологические, экономические, политические, социальные и культурные особенности, присущие современности. Зарождение теории модернизации связывают с серединой XX века. В ее основу была положена идея обобщения передового опыта США и стран Европы для последующего репродуцирования проверенных временем алгоритмов социально-экономических преобразований на территориях развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Первые выводы теории модернизации базировались на рудиментарных аксиомах позднего эволюционизма. Считалось, что общественные преобразования – однолинейны и необратимы, а их этапы – неизменны и строго последовательны. Соответственно, широкое распространение получила мысль о том, что модернизационные изменения должны иметь исключительно постепенный, мирный характер и неизбежно приводить к положительным результатам. Опуская полемику о роли политического фактора в таких умозаключениях, отметим, что с научной точки зрения подобный подход был чрезмерно идеализированным, оперировал многими упрощениями, а потому – имел существенные внутренние противоречия.

Отличительной чертой более поздних модификаций теории модернизации было то, что, пытаясь раскрыть логику и закономерности перехода предсовременных обществ в современные, они ориентировались на исследование прогрессивных изменений в контексте ментальных особенностей того или иного социума. Однако, основным недостатком теории модернизации была и остается ее двойственность – за занавесом декларирования благородных целей довольно часто проступали контуры намерений кардинально иного содержания – тех, которые олицетворяли стремление США и стран Западной Европы подчинить собственным интересам малоразвитые государства Азии, Африки и Латинской Америки, укрепив тем самым свои господствующие позиции в мире. Подобным образом теория модернизации проникла и в научную среду государств постсоветского пространства, вследствие чего за основу социально-экономических преобразований предлагалось взять методологию экономического либерализма. Последняя, как известно, не отличилась высокой эффективностью.

В целом, теория модернизации как минимум дважды подвергалась жесткой критике. Впервые про ее научную и практическую несостоятельность заговорили после того, как вчерашние колониальные территории – преимущественно нынешние страны «третьего мира» – столкнулись с неэффективностью ее выводов и рекомендаций. Во второй раз – после того, как



либеральные реформы в странах бывшего СССР поставили под сомнение перспективы их социально-экономического развития. Необходимо отметить, что автор ни в коей мере не стремится приуменьшить вес научно-теоретических канонів экономического либерализма, а всего лишь констатирует тот факт, что на момент распада СССР предпосылки, необходимые для эффективного проведения именно такого курса социально-экономических преобразований, отсутствовали в принципе. Кроме того, и сами реформаторские мероприятия по своей сути не соответствовали истинным постулатам либеральной экономической политики, в основе которой – обеспечение условий, необходимых для эффективного функционирования институтов свободного рынка. Несомненно, в то время говорить про свободный рынок и его институты было слишком рано, но это не помешало многим отечественным специалистам и западным экспертам отстаивать мнение о своевременности и целесообразности либерального курса социально-экономических преобразований на территориях государств постсоветского пространства. Трудно не согласиться с выводами тех ученых, которые высказывают мнение о том, что проводимые в конце прошлого столетия реформы имели не столько либеральный, сколько псевдолиберальный характер.

В целом, экономический либерализм представляет собой совокупность теоретических школ и направлений, представители которых признают принципы экономической свободы основой развития демократического, гражданского общества. Экономический либерализм – оппозиция авторитарным и консервативным взглядам. Соответствующий тип социально-экономической политики ориентируется на обеспечение развития институтов частной собственности, свободного ценообразования и конкуренции, свободы торговли, занятий и соглашений, свободного доступа к рынкам, что позволяет улучшать благосостояние отдельных граждан и общества в целом. У истоков экономического либерализма стояли такие известные ученые, как Дж. Локк, Д. Юм, А. Смит, Д. Рикардо. Они рассматривали систему свободного предпринимательства как естественную форму рациональной хозяйственной деятельности, а свободный рынок – как наиболее эффективный регулятор хозяйственных процессов. Классическая модель свободной рыночной экономики базируется на предположении, что при совершенной конкуренции регулирование хозяйственных связей посредством рынка будет гарантировать предприятиям более высокий экономический эффект, а обществу – более высокий уровень благосостояния, чем в случае попыток государственного вмешательства в рыночные процессы.

Но разве присутствовали необходимые предусловия на момент крушения Страны Советов. О каких законах свободного рынка можно было говорить в то время, когда страны распавшегося союза жили по законам бартера, а крайне низкая покупательная способность граждан парализовывала внутренние рынки и чрезмерно заостряла взаимоотношения в обществе? Не имея и минимальных представлений о подлинной сущности событий, бурлящих в сфере собственности, население стран постсоветского пространства оказалось

совершенно беспомощным перед новыми реалиями общественной и хозяйственной жизни. Стагнация рынков, в том числе и рынка труда, все больше и больше провоцировала негативные социально-экономические тенденции. Сегодня мало кто спорит с тем, что до либерализации экономики и сферы общественной жизни необходимо было дорасти. Но тогда подобная практика «случайно» совпала во времени с периодом первоначального накопления капитала. Под звучание привлекательных лозунгов про социальную справедливость и свободный рынок, государственная собственность довольно быстро оказалась в руках ограниченного круга лиц, а подавляющее большинство населения приобрело классические черты тех, кого К. Маркс называл носителями рабочей силы. Разница была лишь в том, что, если во времена основателя трудовой теории стоимости капиталист стремился к «...производству ради производства», чем и объяснялся прогресс в западных обществах, то постсоветские капиталисты, как правило, довольствовались и тем, что уже было приобретено в рекордно короткие сроки. Капитал страны превратился в богатство отдельных граждан, оставляя своего извечного «спутника» – рабочую силу – невостребованным на этом «празднике жизни». Распространенная на территории постсоветского пространства искаженная версия капитализма не только породила неэффективность национальных экономик, но и обострила проблемы политического консенсуса.

Даже оппоненты такой точки зрения признают: на момент краха СССР бывшие республики были объективно не готовы к внезапному прыжку в бездну либеральной рыночной экономики. Избранный в первые годы независимости курс социально-экономических преобразований был либеральным не столько по замыслу, сколько по своим проявлениям. В частности, он был безальтернативным результатом неразвитости институтов власти и гражданского общества. Но насколько глубоко должны были прогрессировать подобные тенденции? Насколько такая спонтанная социально-экономическая трансформация при минимальном вмешательстве государства должна была усугубить деиндустриализационные процессы на территории разрушенного СССР? Вот тут-то переоценить роль западных советников и экспертов наверное трудно: идеи мягкого вхождения в рынок с сохранением значительной доли государственной собственности, разумного протекционизма, активной и целесообразной производственной политики, социальной защиты населения были отброшены на задний план волной «шоковой терапии». При этом несовершенство постсоветской доктрины «шоковой терапии» наглядно продемонстрировало все пороки дикого капитализма – хаос, анархию, безработицу, обнищание населения.

Так насколько же правомерны выводы о необходимости копирования западного опыта в ходе модернизации стран мирового сообщества? Насколько искренними были мотивы создателей и популяризаторов теории модернизации, если во многих случаях в результате ее практического применения наблюдалось не улучшение, а ухудшение и без того непростой социальной и экономической ситуации в странах «второго» и «третьего» мира? Какова

истинная миссия теории модернизации? Та, которая лежит на поверхности теоретических построений, или же та, которая проявляется вследствие «неудачных» попыток осовременивания тех или иных обществ? И зачем, собственно говоря, успешным государствам Запада разъяснять другим странам логику эффективных социально-экономических преобразований? Неужто, упорно оберегая авторские права на различные изобретения и расходуя колоссальные ресурсы на борьбу с техническим шпионажем, высокоразвитые страны мира настолько опрометчивы в своих намерениях, что готовы даром раскрывать секреты собственного благополучия и финансировать внедрение передового опыта в практику других государств? Не много ли альтруизма для мира, в котором не сегодня-завтра окончательно исчерпаются запасы жизненно необходимых полезных ископаемых, а разрушительные климатические и экологические изменения будут во все большей мере утруждать развитие каждого из субъектов геополитической конкуренции?

Однако, какими бы ни были ответы на поставленные вопросы, необходимо осознавать ту разницу, которая существует между реальностью и ее отдельными теоретическими интерпретациями. А потому неэффективные рекомендации относительно проведения модернизационных мероприятий никоим образом не могут опровергнуть целесообразность изучения опыта реформирования социально-экономической сферы, приобретенного развитыми странами мира. Это позволит определить аутентичный курс модернизационных преобразований, базирующийся на собственных, а не сторонних интересах, учитывающий уникальность исторического наследия и культуры, национальную специфику внутригосударственных коммуникаций и отечественные особенности организации гуманитарной, политической, социальной и экономической сферы.

При этом, обсуждая проблемы модернизации общества в контексте приоритетов управления человеческим капиталом, на особое внимание заслуживает проблема «первого шага», ведь рассуждения на подобии «...что необходимо осовременивать в первую очередь?» втягивают научный мир в затяжные и непродуктивные дискуссии. Политика или культура, новые технологии или образование? К сожалению, подобные дебаты довольно часто напоминают извечную дилемму о «курице и яйце»: одни обосновывают приоритет культуры в обход политики; другие, определяясь с базисом модернизации, сетуют на церковь, поднимая проблему псевдорелигиозности общества; третьи, забывая о проблемах технико-технологического развития, отправным пунктом модернизации считают образование. Но стоит ли за «точку отсчета» модернизации общества принимать исключительно трансформацию образовательного пространства, игнорируя другие приоритеты? Вряд ли. Образование ради образования – не что иное, как пустая трата средств и времени. Можно выдумать множество аргументов и обоснований, но образование, лишённое потребителя своих услуг, не может быть эффективным в принципе. Общую эрудированность – вот что в лучшем случае можно получить там, где образование априори не нацелено на практический результат.

При этом, недостаточное количество современных рабочих мест, призванных обеспечить производство конкурентоспособной продукции, нивелирует и саму потребность в специалистах, владеющих прогрессивными знаниями, умениями и навыками. Вследствие этого, производительные способности подавляющего большинства экономически активного населения остаются неразвитыми – несоответствующими не только эталонам эпохи информационных технологий, но и подзабытым стандартам индустриальной экономики времен СССР. Это сводит к минимуму переговорные позиции работников и выступает существенным препятствием на пути устойчивого развития человеческого капитала, то есть – его развития на всех уровнях экономической системы общества. Именно поэтому инвестиции в формирование человеческого капитала должны сопрягаться с возрождением производственной сферы, сопровождаться капиталовложениями во всестороннее развитие предприятий. Технико-технологическая модернизация отраслей производства – важнейшая предпосылка высокой эффективности процессов в сфере управления человеческим капиталом.

Таким образом, сегодня, когда беспрецедентная глобализация и сверхбыстрые темпы научно-технического прогресса оспаривают будущее всех стран мирового сообщества, игнорирование проблематики модернизации общества является недопустимой ошибкой и стратегическим просчетом. И чем быстрее то или иное государство определится с курсом модернизации, тем выше будет вероятность того, что ему удастся успешно перейти на уровень постиндустриального развития, на котором знания будут способны выступить в роли капитала, а их носитель сможет рассчитывать на достойное вознаграждение за труд.

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

*Мельянова Л.В., Писаренко Т.П.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования  
Украины  
г. Киев, Украина*

Человеческий капитал – это сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный людьми определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целенаправленно используется в той или иной сфере общественного производства, способствует росту производительности труда и благодаря этому влияет на рост доходов (зарботков) его владельца.

Следует отметить, что человеческий капитал является единственным активным капиталом, тогда как все другие капиталы являются пассивными, поскольку они все без исключения подчиняются человеку и действуют согласно его воли. Именно поэтому инвестиции в человеческий капитал – это источник экономического роста, не менее важное, чем капиталовложения в материально-вещественные факторы производства.

А. Смит, определяя суть основного капитала общества, отмечал, что он на равных состоит не только из машин, сооружений и земли, но также "с приобретенных полезных способностей всех граждан или членов общества".

Профессор Массачусетского технологического института Л. Туроу включает в понятие человеческого капитала "производственные способности, дарования и знания "человека, а также такую специфическую характеристику как "уважение к политической и социальной стабильности".

По мнению Дж. Кендрика капитал – это "способность в течение определенного периода создавать определенный продукт и доход, включая нерыночные формы дохода" . Исходя из такого определения капитала, ученый разделяет его на две основные составляющие – вещевой и неимущественных капитал, а каждая из этих частей, в свою очередь, делится на капитал воплощен и не воплощенный в людях. Человеческим капиталом в этой структуре будет воплощен в людях вещевой и неимущественных капитал.

В Украине известна концепция человеческого капитала, которую предложил американский экономист, преподаватель Вашингтонского университета Дж. Кендрик в работе "Совокупный капитал США и его формирование", переведенной на русский язык и опубликованной в СССР в 1978 р .

Постоянное повышение потенциала кадров – неотъемлемая часть деятельности руководства, потому что это важный резерв повышения эффективности производства.

Если обучение направлено на развитие способностей для выполнения работником соответствующих функций, то развитие персонала направлено на повышение мастерства работников для служебного продвижения по службе и возможности эффективно решать задачи, стоящие перед ними.

Необходимость развития персонала вызвана следующими причинами:

- Постоянно растет стоимость персонала как производственного ресурса;
- Конкуренция заставляет искать резервы снижения затрат, и более эффективного использования труда;
- Технологические изменения, требующие овладения новыми знаниями и переподготовки работников;
- Крупные предприятия нуждаются в новых навыков менеджмента для координации деятельности всех подразделений;
- Подготовка к занятию новой должности;
- Социальной ответственностью фирмы за рост потенциала своих работников.

Инвестиции в человеческий капитал представляют собой любые действия, повышающие профессиональную квалификацию и производительные способности человека и тем самым производительность его труда . Расходы, способствующих повышению человеческой производительности, можно рассматривать как инвестиции, поскольку текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут многократно компенсированы все значительным потоком доходов в будущем.

Инвестиции в человеческий капитал бывают разных видов. Прежде всего это, конечно, расходы на образование, включая общую и специальную, формальную и неформальную образование, подготовку по месту работы и т.д. Они очевидным, самым распространенным и, наверное, самым важным видом инвестиций в человеческий капитал. Образование формирует работников, которые становятся квалифицированными и продуктивными. Расходы на здравоохранение имеют также большое значение. Здоровье – результат расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жизненных условий – продлевает жизнь, повышает работоспособность и производительность труда. Наконец, расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест относительно низкой производительности труда в места с относительно высокой производительностью, увеличивая тем самым результаты использования своего человеческого капитала. Кроме названных выше, в соответствии с основными активами человеческого капитала, к инвестициям относят также затраты на поиск экономически значимой информации, воспитания детей ( вложения в будущий человеческий капитал) и др.

Итак, все виды расходов, которые можно оценить в денежной или иной форме и способствующих росту в будущем производительности и заработков работника, рассматриваются нами как инвестиции в человеческий капитал.

Инвестирование – это важная предпосылка производства человеческого капитала, но еще не само его производство, что осуществляется в процессе активной человеческой деятельности, в которой будущий владелец этого капитала практически всегда выступает одновременно и объектом, и субъектом, и результатом воздействия. Человеческий капитал создается как в общественном секторе экономики (например, в сфере образования) за счет и государственных, и частных инвестиций, так и на личном уровне в том смысле, что затраты времени и труда для саморазвития и самосовершенствования будущего владельца человеческого капитала абсолютно необходимы для наращивания этого капитала. Эти частные расходы потом обязательно включаются в общественные расходы воспроизводственного процесса, поскольку накопленный запас знаний, умений и других производительных качеств человека может реализоваться и быть оцененным только в обществе благодаря активной деятельности его владельца.

С экономической точки зрения дополнительные капиталовложения обоснованы только в том случае, когда они характеризуются достаточно высоким уровнем окупаемости. В противном случае средства целесообразнее направить на осуществление других, более прибыльных инвестиционных проектов, или же потратить на цели текущего потребления.

Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций.

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного

периода). Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу.

2. Человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться .

3. По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудоспособного возраста), а затем резко снижается.

4. Не всякие инвестиции в человека могут быть призваны вложениями в человеческий капитал. Например, расходы, связанные с криминальной деятельностью, не являются инвестициями в человеческий капитал, поскольку общественно нецелесообразны и вредны для общества .

5. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями.

6. По сравнению с инвестициями в другие различные формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества

Анализ эффективности инвестиций начинается с оценки расходов на образование и ожидаемых выгод от ее получения. Расходы, связанные с получением образования, можно разделить на три группы.

1. Прямые материальные затраты ( расходы, осуществляемые будущим владельцем человеческого капитала или другим инвестором ( государством, предприятием, семьей). К ним следует отнести: оплату за обучение, расходы на учебники, услуги библиотеки, копирование, канцтовары и т.п., расходы, связанные с переменой места жительства (стоимость жилья, транспортные расходы, увеличение расходов на питание в связи с обособленностью от семьи и т.д.) .

2. Потерянные заработки. Человек, который учится, не может работать в таком же режиме, в котором мог бы работать, если бы не учился. Значит, ради получения образования он сознательно на время отказывается от определенных заработков. Поэтому на Западе для людей трудоспособного возраста "потерянные заработки" считаются расходами на образование. Количественно потерянные заработки можно определить как заработки на работе, которую могла бы иметь человек, если бы она не училась, минус доходы студента ( стипендия и подработки ). Если, например, на время повышения квалификации за человеком сохраняется его заработная плата по месту работы или стипендия примерно такая, какими были бы заработки, то человек не имеет потерянных заработков, а эту часть расходов несет инвестор ( тот, который сохраняет зарплату или выплачивает стипендию ) .

3. Моральные потери: потеря свободного времени – одного из важнейших благ для человека, поскольку обучение, как правило, занимает больше времени, чем нормальный рабочий день, обучение нередко бывает трудным и утомительным занятием, сопровождается перенапряжением и стрессовыми ситуациями во время экзаменов, изменение места жительства ради получения

образования приводит к изменению привычного социального окружения человека, развод с родными и друзьями.

Методы экономической оценки эффективности инвестирования в человеческий капитал :

– Принятие решения о целесообразности инвестирования именно в человеческий капитал или альтернативного использования средств ;

– Оценки эффективности капиталовложений в результате получения фактической отдачи от осуществления инвестирования в человеческий капитал.

При оценке эффективности инвестирования, сопоставляются инвестиционные затраты всех видов результатам ( долгосрочными выгодами ) в будущем. Поэтому надо определить ценность будущих выгод, сравнив их с текущими расходами .

Инвестируя в своих работников, предприятия активизируют их трудовую отдачу, повышают производительность труда, сокращают затраты рабочего времени, укрепляют свою конкурентоспособность. Средства вкладываются в организацию профессиональной подготовки и повышения квалификации, на профилактические меры по укреплению здоровья работников, в целом – на повышение качества трудовой жизни. Научно-технический прогресс требует значительных затрат, связанных с обновлением знаний.

Формальное образование уже давно не единственный и недостаточный метод подготовки человека даже к трудовой деятельности, не говоря уже обо всем комплексе человеческой жизнедеятельности. Получение диплома и начало трудовой деятельности должна стать не завершением процесса образования, а лишь окончанием ее общей, предварительной стадии и началом более специализированного длительного процесса получения профессиональной квалификации, компетентности, общечеловеческой мудрости.

Таким образом, инвестирования в человеческий капитал чрезвычайно необходимы для экономического роста трудового потенциала предприятия. Будущее любого предприятия неразрывно связано с развитием интеллекта общества, является самым дорогим капиталом человечества. И именно достижение высокого показателя развития человеческого капитала является залогом будущего успеха страны и улучшения ее положения на международном уровне. Необходимыми мерами для повышения инвестирования в человеческий капитал является обеспечение в первоочередном порядке государственного финансирования приоритетных стратегических направлений человеческого развития, стимулирования существенного увеличения расходов предприятия и частных предпринимателей в развитие человеческого капитала своих работников.

#### **Список литературы:**

1. Гришнова О.А. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Учебник. – М.: Знание, 2010. – 533 с.

2. Нижний М.И., Злупко С.М. Социально –трудовой потенциал: теория и практика. Ч.И. – К.: Наукова думка, 2008. – 263 с.



3. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учебник / А.М. Колот, А.А. Герасименко и др., За наук. ред. д.э.н., проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711с.

4. Интеллектуальный капитал – Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2008. № 12. – С. 23–41.

5. Сардак С.Е. Перспективные формы инвестирования в человеческий потенциал на отечественных предприятиях /С.Е. Сардак/ Инвестиции: практика и опыт. – 2009. – № 22. – С. 9–11.

6. Сидорко Н.Л. Анализ эффективности инвестирования средств в развитие персонала банка / Н.Л. Сидорко / Вестник Университета банковского дела НБУ. – 2010. – № 1. – С. 239–243.

## **РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Мервенецкая В.Ф.*

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана  
г. Киев, Украина*

Для обеспечения непрерывного процесса социально-экономического развития каждое предприятие должно стремиться к рациональному использованию ресурсов, повышению прибыльности производства, улучшению качества продукции и удовлетворению социальных потребностей работников и общества. Вместе с тем социально-экономическое развитие является сложным процессом, который отражает, с одной стороны, уровень достижения целей и удовлетворения интересов субъектов хозяйственной деятельности, а с другой – роль предприятия в достижении целей социально-экономической системы высшего уровня (города, района, региона, страны). Способность предприятий к решению поставленных заданий можно исследовать на основе соответствующих данных бухгалтерского учета. В связи с этим необходимым является изучение бухгалтерского учета не только как информационной системы, но и как инструмента государственного регулирования социально-экономическими процессами.

На современном этапе управления социально-экономическим развитием предусмотрена уравновешенная реализация всех его составляющих – экономической, экологической и социальной в их гармоничном сочетании, которое будет обеспечивать повышение экономической эффективности, социальной результативности и экологической безопасности в интересах общества и государства. В этом контексте целесообразно формировать адекватное поведение субъектов экономической деятельности на засадах устойчивого развития.

Хозяйственный кодекс Украины определяет предпринимательство как самостоятельную, инициативную, систематическую, на собственный риск хозяйственную деятельность, которая осуществляется субъектами

хозяйственной деятельности (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли [1]. Предприятие функционирует в интересах разных социальных групп. Кроме акционеров и кредиторов, к ним относятся работники, клиенты предприятия, государственные органы, а также общество. Как объект и субъект социально-экономических отношений предприятие создает добавленную стоимость, которая состоит из дивидендов акционерам, процентов кредиторам, налогов, уплачиваемых государству, заработной платы работникам предприятия и нераспределенной прибыли. Система взаимосвязей, в которое включено современное предприятие, фактически воспроизводит всю полноту социально-экономических отношений. Это позволяет утверждать, что на микроуровне социально-экономическое развитие продуцируется предприятием.

Социально-экономическая стабильность во многом зависит от грамотного управления системой партнерских отношений частного предпринимательства, властных структур и общества. Высокий уровень участия бизнеса в решении социальных проблем положительно отражается на устойчивости экономики, стабильной работе государственного и общественного секторов.

Для обеспечения социально-экономического развития необходимо им управлять. Это предусматривает планирование, прогнозирование, учет, контроль и анализ. С одной стороны, учет является составляющей этого процесса, а с другой является предпосылкой других управленческих функций. Он является эффективным инструментом анализа, контроля и регулирования социально-экономическим развитием предприятия и должен обеспечивать доступной, достоверной информацией и предоставлять сбалансированную характеристику деятельности предприятия.

Современные требования к информационному обеспечению управления деятельностью предприятия выходят за пределы финансовых отчетов и нуждаются в данных о социальных и экологических аспектах. В связи с распространением идей корпоративной социальной ответственности актуальным становится вопрос признания социального учета как отдельного вида в системе бухгалтерского учета.

Я.В. Соколов и В.Я. Соколов отмечают, что это не какой-то самостоятельный вид счетоводства, а, скорее, расширение пределов традиционного бухгалтерского учета. Раскрывая сущность такого учета, ученые выделяют два направления: 1) связанный с необходимостью увеличения состава показателей бухгалтерской отчетности в интересах все растущих требований пользователей; 2) учет социальных расходов [6, с. 230]. По нашему мнению, социальный учет не является отдельным самостоятельным видом учета, а, скорее, представляет расширение пределов традиционного учета.

Социально-экологическая ответственность бизнеса регулируется определенными стандартами и требованиями. Такими законодательно установлены в Украине государственные социальные гарантии и стандарты, а именно прожиточный минимум, минимальная заработная плата, минимальная пенсия по возрасту. В меньшей мере урегулированы экологические параметры

деятельности субъектов хозяйственной деятельности и ограничиваются уплатой экологических налогов и платежей.

Ст. 69 Хозяйственного кодекса Украины [1] предусматривает направления социальной деятельности предприятия, которые касаются условий труда, жизни, здоровья, страхования, учебы работников и регулируются на уровне предприятия коллективным договором. В то же время определено, что финансирование социальной деятельности предприятия может обеспечиваться путем соответствующего распределения прибыли, порядок которого устанавливается владельцем (владельцами) или уполномоченным им органом.

Существует разрыв между крупными компаниями и предприятиями малого и среднего бизнеса в понимании и внедрении социальной ответственности. Принято считать, что социальная ответственность – это прерогатива лишь крупных компаний. Безусловно, крупные предприятия имеют больше финансовых возможностей для создания и развития социальной инфраструктуры, более выраженное влияние на уровень благосостояния в регионе. В то же время, средние и малые предприятия в подавляющем большинстве являются субъектами социальной инфраструктуры, и от уровня их социальной ответственности зависит удовлетворение индивидуальных потребностей членов общества.

Анализ структурных показателей деятельности предприятий Украины показывает, что средние и малые предприятия обеспечивают около 57 % занятости и почти половину объема реализации продукции. Кроме того, основным источником финансирования расходов на охрану окружающей среды являются собственные средства предприятий. Так, в 2011 г. предприятиями было освоено около 51 % капитальных инвестиций и осуществлено 96 % текущих расходов от общей суммы природоохранных расходов в целом по стране.

Учитывая прямое влияние бухгалтерского учета на социальную защищенность работников предприятия и роста роли бухгалтерского учета как языка бизнеса на международном уровне, в Украине необходимо разработать соответствующую концепцию бухгалтерского учета, направленную на объективное определение и распределение прибыли с целью финансирования социальных программ развития. Это позволит формировать в системе бухгалтерского учета релевантную информацию для общества относительно осуществления взвешенной социальной политики.

В официальной бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности украинских предприятий предусмотрены некоторые показатели, которые характеризуют экологическую и социальную политику. Проведенные исследования [2, 3, 4] свидетельствуют, что стандартные формы отчетности содержат ограниченный перечень показателей, характеризующих социальную ответственность предприятий, а стандартной формы социальной отчетности не предусмотрено. Это определяет необходимость в соответствующем нормативном регулировании, которое обязало бы предприятия формировать и

предоставлять достоверную информацию не только об экономической, но и социальной и природоохранной деятельности.

Составление социальной отчетности существенно расширяет возможности, которые предоставляются традиционной финансовой отчетностью, и формирует более полную картину долгосрочных перспектив предприятия. По нашему мнению, социальную отчетность должны составлять все предприятия. Отличие лишь в объеме отчетной информации в зависимости от уровней социальной ответственности малых, средних и крупных предприятий (рис. 1).

<b>I уровень</b> Экономическая результативность деятельности, деловая активность, инновационно-инвестиционное развитие своевременная уплата налогов, выплата заработной платы, охрана труда и техника безопасности, создание новых рабочих мест, соблюдение санитарно-гигиенических норм	Налоговая и упрощена финансовая и статистическая отчетность	<b>Малые предприятия</b>	<b>Средние предприятия</b>	<b>Крупные предприятия, корпорации</b>
<b>II уровень</b> Повышение квалификации работников, развитие социальной инфраструктуры, производство экологически чистой продукции	Налоговая, финансовая, статистическая отчетность. <i>Целесообразно формировать упрощенную социальную отчетность</i>	<b>Средние предприятия</b>	<b>Крупные предприятия, корпорации</b>	
<b>III уровень</b> Спонсорство и благотворительная деятельность, содействие реализации программ и мероприятий по охране окружающей среды, взаимодействие с органами власти относительно социально-экономического развития территорий и т.д.	Налоговая, финансовая, статистическая отчетность. <i>Целесообразно формировать развернутую социальную отчетность</i>	<b>Крупные предприятия, корпорации</b>		

Рис. 1. Уровни социальной ответственности и целесообразный состав отчетности малых, средних и крупных предприятий

1) Базовый уровень предусматривает выполнение субъектом хозяйственной деятельности таких обязательств: своевременная уплата налогов, выплата заработной платы, по возможности создание новых рабочих мест, выполнение требований налогового, трудового и экологического законодательства. По сути это уровень социальной ответственности для малых предприятий, которые составляют и подают налоговую отчетность и упрощенную финансовую и статистическую отчетность.

2) Для средних предприятий предусмотрено кроме базовых обязательств, повышение квалификации работников, развитие социальной инфраструктуры, выполнение обязательств по производству экологически чистой продукции. Поэтому для средних предприятий целесообразно предусмотреть составление упрощенной отчетности по соответствующим социальным и экологическим показателям.

3) Третий уровень ответственности в сущности представляет корпоративную социальную ответственность, которая предусматривает спонсорство и благотворительную деятельность, содействие реализации

программ и мероприятий по охране окружающей среды, взаимодействие с органами власти относительно социально-экономического развития территорий и тому подобное. Предприятия, которые несут корпоративную социальную ответственность, кроме налоговой, финансовой и статистической, должны предоставлять развернутую социальную отчетность по направлениям социально-экономической деятельности.

Таким образом, внедрение современных систем управления определяет необходимость научного обоснования концепции учета и отчетности в системе корпоративной социальной ответственности, модернизации системы бухгалтерского учета и расширения перечня показателей учета. Важным инструментом минимизации рисков и угроз для социально-экономического развития бизнеса является социальная отчетность предприятий. Ее должны составлять все предприятия. Отличие лишь в объеме отчетной информации. В зависимости от уровней социальной ответственности малых, средних и крупных предприятий социальная отчетность может быть представлена в упрощенной и развернутой формах.

#### **Список литературы:**

1. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
2. Дикий А.П. Соціальне звітування суб'єктів господарювання як інструмент забезпечення сталого розвитку / А.П. Дикий, Д.О. Грицишен // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 1. – С. 132–141.
3. Жиглей В.І. Суспільство як основний користувач бухгалтерської інформації: досвід США / В.І. Жиглей // проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 1 (10)/відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 376 с.
4. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи / Н.М. Малюга: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.06.04. – Житомир, ЖДТУ, 2006. – 84 с.
5. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета: учебник: пер. с англ. / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. – М.: Аудит, 1999. – 663 с.
6. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учеб. для студ. вузов / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. - М. : Финансы и статистика, 2004. - 272 с.

## **ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ**

*Михальчишина Л.Г.*

*Винницкий национальный аграрный университет  
г. Винница, Украина*

В современных условиях развития рыночных отношений в Украине сформирована система государственного финансового контроля бюджетного процесса, однако она действует неэффективно, что подтверждается ростом количества и объемов бюджетных правонарушений.

Основными причинами таких бюджетных правонарушений является несовершенство государственного внутреннего финансового контроля в бюджетной сфере, отсутствие нормативно-правового обеспечения, единой информационной, методологической и методической базы, системы базовых принципов и основных процедур контроля снижает результативность деятельности государственного внутреннего финансового контроля, который приводит к низкому качеству внутреннего контроля и безответственного отношения со стороны многих распорядителей бюджетных средств к бюджетному процессу. Главная проблема заключается в отсутствии системного характера государственного внутреннего финансового контроля в Украине, которая приводит к невыполнению тех заданий, которые он должен выполнять как на микро-, так и на макроуровне [1].

Существующая сегодня система органов и механизм государственного внутреннего финансового контроля имеют ряд недостатков: отсутствие согласованной нормативно правовой базы; недостаточная координация деятельности, несоблюдение на практике научных принципов организации, низкий уровень эффективности, разбалансированность системы государственного финансового контроля. Указанные недостатки снижают результативность государственного внутреннего финансового контроля, основной целью которого является предупреждение и выявление бюджетных правонарушений, и как результат – повышение эффективности деятельности государственного сектора экономики.

Особенную актуальность приобретает формирование эффективной системы государственного внутреннего финансового контроля, разработка методических положений ее развития, оценка результативности взаимодействия субъектов и объектов контроля, внедрение новых форм и методов контроля, направленных на повышение эффективности бюджетного процесса.

Теоретические и практические основы государственного финансового контроля и государственного внутреннего финансового контроля освещены в трудах многих известных зарубежных ученых, однако их наработки можно рассматривать лишь как классические труды, которые не адаптированы к особенностям украинской экономической ситуации.

Исследованием отдельных аспектов теории и практики государственного внутреннего финансового контроля занимались также ведущие русские специалисты: В. Бурцев, Э. Вознесенский, Е. Грачева, Б. Ицкович, В. Родионова, М. Студеникина и др.

Констатируя большое значение этих исследований, для практики государственного внутреннего финансового контроля, следует отметить, что они в полном объеме не могут быть использованы в связи с расхождениями в

организации бюджетного процесса и законодательной базы России и Украины.

В Украине вопросам теории и методологии финансового контроля посвящены труды таких известных ученых как: М. Базась, О. Барановский, М. Баринина-Закирова, М. Белуха, Ф. Бутынец, Л. Гуцаленко, В. Дерий, Н. Дорош, И. Дрозд, Е. Калюга, Н. Рубан, В. Рудницкий, В. Симоненко, И. Стефанюк, Б. Усач, В. Федосов и др. Разработанные ими теоретические положения проблем формирования и развития системы государственного внутреннего финансового контроля, использования их новых форм и методов, а также научные дискуссии свидетельствуют о том, что данные вопросы нуждаются в углубленном теоретическом анализе, усовершенствовании механизма функционирования на практике.

Целью исследования является оценка состояния и направлений усовершенствования государственного внутреннего финансового контроля.

Финансовый контроль является важной составляющей бюджетного процесса, имеет интегрирующий характер, поскольку взаимосогласовывает функции планирования, прогнозирования, учета и анализа, регуляции. Для эффективного предупреждения, оперативного выявления бюджетных правонарушений, необходима координация финансового контроля, который предусматривает согласование функций всех контролируемых субъектов и концентрацию их усилий на приоритетных направлениях контроля, внедрения передового отечественного и зарубежного опыта, оперативный обмен информацией между ними.

Финансовый контроль – это комплексная и целеустремленная финансово-правовая деятельность органов финансового контроля, их подразделений или представителей, а также лиц, уполномоченных осуществлять контроль, направленная на оценку фактического состояния дел на подконтрольном объекте относительно его финансово-хозяйственной деятельности. Он направлен на обеспечение законности, финансовой дисциплины и рациональности, в ходе формирования, распределения, владения, использования и отчуждения активов, с целью эффективного социально-экономического развития всех субъектов финансовых правоотношений.

По мнению Б. Усача, финансовый контроль является одной из форм управления финансами, особенной сферой контроля, обусловленной формированием и использованием финансовых ресурсов всех структурных подразделений экономики государства [7].

Целью государственного финансового контроля является:

- выявление на подконтрольных объектах нарушений принципов законности, эффективности, целесообразности и экономии, при формировании и использовании государственных финансовых и материальных ресурсов, отклонений от принятых норм, стандартов на наиболее ранней стадии хозяйственных процессов;

- предупреждение финансовых правонарушений;

- привлечение виновных к ответственности, обеспечение возмещения причиненных убытков;

- принятие мер по предотвращению таких нарушений в будущем [3, с. 6].

Финансовый контроль предусматривает проверку хозяйственных и финансовых операций на предмет их достоверности, законности, целесообразности и эффективности. Основные принципы финансового контроля зафиксированы в Лимской декларации руководящих принципов контроля, принятой IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (INTOSAI) в октябре 1977 г.:

- независимость финансового контроля как неотъемлемого атрибута демократии и обязательного элемента управления финансовыми ресурсами;
- законодательное закрепление независимости органов финансового контроля;
- определение необходимости осуществления предыдущего контроля и контроля за фактическими результатами;
- наличие внутреннего и внешнего контроля как обязательного условия существования финансового контроля;
- гласность и открытость контрольных органов с обязательным требованием соблюдения коммерческой и другой тайны, которая защищается законом [4].

Система государственного внутреннего финансового контроля бюджетного процесса Украины функционирует без существования базового закона, который бы вносил ясность, определял основные понятия в этой сфере, четко распределял бы задания, функции и полномочия между органами государственной и местной власти, регламентировал отношения между субъектами и объектами контроля, определял ответственность и независимость соответствующих уполномоченных должностных лиц.

Правовые и организационные принципы осуществления государственного финансового контроля должны определить Закон “О государственном финансовом контроле в Украине” и Закон “О государственном внутреннем финансовом контроле в Украине”.

В соответствии с проектом Закона Украины “О государственном внутреннем финансовом контроле” государственный внутренний финансовый контроль определяется как осуществление внутреннего контроля, проведение внутреннего аудита, осуществление деятельности по их гармонизации с целью обеспечения качественного управления ресурсами государства на основе принципов законности, экономичности, эффективности, результативности и прозрачности [5].

Принятие данного Закона должно положить начало формированию комплексной системы законодательных и нормативных актов государственного финансового контроля, а также обеспечить равноправие норм государственного финансового контроля и норм других отраслей права (например, финансового), повысить статус норм государственного финансового контроля. Это обстоятельство будет иметь важное значение для устранения правовых коллизий, противоречий действующего законодательства, споров при участии органов государственного финансового контроля (например, относительно



принятых ими решений по результатам проверок).

Мы поддерживаем мнение В. Пихоцкого, что в данном законе должны быть регламентированы:

- цели и задания государственного внутреннего контроля;
- определение основных понятий;
- сущность, значение, функции и элементы системы государственного финансового контроля;
- принципы, требования, критерии эффективности государственного финансового контроля;
- виды государственного финансового контроля в разрезе его классификационных признаков: типы, формы (в том числе определение понятий ревизии, проверки, и тому подобное), методы (приемы, способы или средства его осуществления);
- субъекты, объекты, предмет государственного финансового контроля (расширенное описание);
- органы государственного финансового контроля, их структура, взаимоотношения, основные моменты взаимоотношений с органами власти и управления;
- система нормативно-правового обеспечения государственного финансового контроля;
- стандартизация государственного финансового контроля;
- научно-исследовательская и учебная база государственного финансового контроля [6].

Во время формирования нормативно-правовой базы внутреннего финансового контроля в бюджетных организациях, по нашему мнению, целесообразно было бы решить такие задачи:

- разработать методологию финансового контроля (цели, задания, принципы) и осуществлять эту деятельность на научных принципах;
- определить (сформировать) организационную структуру системы финансового контроля; субъектов нормативно-правового регулирования финансового контроля, их права, и обязанности; предмет, отношения регуляции, цели и задачи системы нормативно-правовых актов финансового контроля; основные источники права финансового контроля (нормативно-правовые акты) и уровни нормативно-правовой регуляция; порядок построения системы нормативно-правовых актов финансового контроля, их структуру и содержание;
- согласовать основные направления взаимодействия правовых актов финансового контроля с актами других подотраслей (сфер) финансового права, а также с другими отраслями права.

С целью реформирования системы государственного внутреннего финансового контроля Государственной финансовой инспекцией Украины была разработана Концепция развития государственного внутреннего финансового контроля и план мероприятий по ее реализации, утвержденная распоряжением Кабинета Министров Украины от 24.05.2005 г. № 158-р [7].

Реформой в сфере государственного внутреннего финансового контроля предусмотрена постепенная гармонизация отечественного законодательства с признанными в мире стандартами аудита, изданными Международной организацией высших органов аудита государственных финансов (INTOSAI), Институтом внутренних аудиторов (ИВА) и Международной федерацией бухгалтеров (IFAC), методиками и лучшей практикой стран Европейского Союза в сфере контроля и аудита государственных доходов и расходов.

По результатам проведенных реформ государственного внутреннего финансового контроля со времени принятия Концепции, сотрудничества с международными и европейскими экспертами в сфере государственного внутреннего финансового контроля, реализации проекта помощи Европейского Союза “Twinning”, были пересмотрены и откорректированы последующие направления реформы, изложенные в новой редакции Концепции развития государственного внутреннего финансового контроля и Плана мероприятий по ее реализации на период до 2017 года, утвержденными распоряжением Кабинета Министров Украины от 07.09.2011г. № 968.

По нашему мнению, для создания системы государственного внутреннего финансового контроля необходимо выполнение следующих мероприятий:

- разработка основ организации государственного внутреннего финансового контроля на основе анализа системы управления и определения принципов организации, цели и заданий;
- определение состава субъектов и иерархических уровней управления государственного внутреннего финансового контроля;
- формирование системы объектов государственного внутреннего финансового контроля;
- разработка информационного (регламентного) обеспечения деятельности;
- разработка единой формы и порядка отчетности в сфере государственного внутреннего финансового контроля и аудита для всех органов исполнительной власти;
- создание единой информационной базы в сфере государственного внутреннего финансового контроля с возможностью использования ее на местном уровне;
- тестирование, анализ обнаруженных недостатков и коррекция системы;
- окончательное принятие решения о внедрении системы;
- выявление резервов системы в процессе функционирования.

При этом создание полноценной, законодательно регламентированной системы государственного внутреннего финансового контроля в бюджетном процессе нуждается в системном подходе к формированию его концептуальных и методических основ, среди которых: понятийный аппарат; цели, задания и принципы осуществления; функции, объекты и методы; критерии и показатели, а также их информационная база; формы организации, реализации и проверки выполнения рекомендаций такого контроля.

### **Список литературы**

1. Дмитренко Г.В Проблеми удосконалення державного фінансового контролю в контексті зарубіжного досвіду // Економіка та держава. — 2009. — №7. — С. 76-79.
2. Усач Б. В. Контроль і ревізія: підручник / Б. В. Усач. — 7-ме вид. — К.: Знання-прес, 2008. — 263 с.
3. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 424 с.
4. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів. Керівні принципи аудиту державних фінансів. Збірник базових документів INTOSAI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.intosai.org>.
5. Про державний внутрішній фінансовий контроль: проект Закону України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/51285>.
6. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю як інструмент соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / В.Ф. Піхоцький. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
7. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1347-р від 07.09.2011 р. № 968) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/83412>.

## МСФО НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ: ВНЕДРЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

*Морозова А.М.*

*ННЦ «Институт аграрной экономики»*

*г. Киев, Украина*

**Актуальность исследования.** Одним из главных принципов построения фондового рынка является принцип прозрачности и открытости. Реализация принципа прозрачности и открытости предусматривает предоставление инвесторам полной и доступной информации об условиях выпуска и обращения ценных бумаг предприятия, данных о его финансово-хозяйственной деятельности, что осуществляется через созданную систему отчетности участников фондового рынка.

В условиях ускоренной интеграции Украины в мировую экономику актуальным на сегодня является вопрос о реформировании системы отчетности эмитентов ценных бумаг вообще, а перспектива выхода крупных аграрных бизнес-структур на рынок IPO, потребность удовлетворить инвестора в информации о деятельности аграрного бизнеса, приводит к закономерной необходимости повышения прозрачности и раскрытия информации об эмитентах ценных бумаг и в аграрном секторе экономики. Прозрачность и открытость деятельности напрямую влияют на уровень капитализации всех компаний.

**Степень изучения.** Вопросами внедрения и применения международных стандартов в Украине занимались многие научные деятели и практики, среди которых можно назвать Г.Г. Кирейцева, В.Н. Жука, С.Ф. Голова, В.Н. Пархоменка, С.Я. Зубилевич, И.А. Белоусову и других. Однако вопрос внедрения и проблем применения международных стандартов финансовой отчетности на фондовом рынке Украины до сих пор остается актуальным и требует дальнейшего изучения.

**Целью публикации** является анализ положения относительно внедрения международных стандартов финансовой отчетности на рынке ценных бумаг Украины, а также проблем, которые возникают при их применении.

**Результаты исследования.** Инвесторы и пользователи финансовой информации различных стран мира стремятся иметь прозрачную, понятную, надежную и согласованную информацию. Информацию, которая в полной мере раскрывала бы деятельность субъектов хозяйствования и создавала достоверную базу для признания доходов и расходов, оценки активов и обязательств, которая бы предоставляла возможность объективно оценивать не только их потенциал и принимать соответствующие управленческие решения, но и оценивать существующие финансовые риски. Решением данной проблемы является внедрение и применение единых международных стандартов.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО) являются эффективным инструментом повышения прозрачности и понятности информации. Принципы, которые заложены в порядок формирования отчетности на основе МСФО, делают ее адекватной и способной отразить реальное имущественное состояние предприятия. МСФО качественно влияют на возможности руководства в области управления предприятием и предоставляют значительные преимущества перед конкурентами, они значительно расширяют возможность привлечения дополнительных источников капитала и предоставляют доступ к информации о финансовом состоянии потенциальных партнеров, что служит дополнительным инструментарием при их выборе.

Среди положительных сторон применения МСФО для эмитентов ценных бумаг являются: возможность привлечения иностранных инвестиций и займов, а также выход на зарубежные рынки, обеспечение сопоставимости отчетности с другими организациями, в т.ч. иностранными; прозрачность и надежность информации, обеспечивает большее доверие со стороны потенциальных партнеров и инвесторов.

Практическая реализация идеи внедрения МСФО в Украине началась с принятия в 2007 году Кабинетом Министров Украины «Стратегии применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине » [1]. Реализация данной Стратегии должна была способствовать улучшению инвестиционного климата в Украине и прозрачности рынков капитала. Среди основных направлений реализации указанной Стратегии предполагалось с 2010 года обязательное составление финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами предприятиями - эмитентами, ценные бумаги которых находятся в листинге организаторов торговли на фондовом рынке, банками и страховщиками, по собственному решению другими эмитентами ценных бумаг и финансовыми учреждениями.

С вступлением 30 апреля 2009 в силу Закона Украины «Об акционерных обществах» [2], внесены изменения в ч.6 статьи 40 Закона Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке», которыми предусмотрено, что публичные акционерные общества дополнительно раскрывают информацию о своей деятельности на основе международных стандартов бухгалтерского учета в порядке, установленном Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку.

На исполнение ч.6 статьи 40 Закона Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке», с целью внедрения МСФО на фондовом рынке Украины Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (далее - Комиссия) утверждает «Порядок раскрытия информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе МСФО» [3]. Нюансы раскрытия информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе МСФО Комиссия разъясняет в Информационном письме, одобренном решением Комиссии от 31.03.2011 г. № 378. В частности, этим документом

предусмотрено первое представление публичными акционерными обществами отчетности по МСФО за 2011 год, что в свою очередь требовало ретроспективного пересчета остатков на 1 января 2010 года.

Согласно вышеупомянутому Порядку, раскрытия информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе МСФО должно осуществляться дополнительно к информации, которая раскрывается в соответствии с «Положением о раскрытии информации эмитентами ценных бумаг», утвержденного решением Комиссии N 1591 от 19.12.2006г.

Таким образом, в отличие от предыдущих лет, когда раскрытие информации эмитентами ценных бумаг на основе МСФО (годовой и квартальной) осуществлялось при наличии последней по желанию эмитента, начиная с отчетности за 2011 год, для публичных акционерных обществ, раскрытие информации о своей деятельности на основе МСФО становится обязательным и осуществляется ежегодно в срок не позднее 30 апреля года, следующего за отчетным.

В состав информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе МСФО, которую необходимо раскрывать дополнительно обязательно включается заключение аудитора. По желанию эмитента дополнительно может раскрываться промежуточная финансовая отчетность, составленная по МСФО.

При этом возникал вопрос о необходимости составления публичными акционерными обществами финансовой отчетности за 2011 год еще и по национальным стандартам бухгалтерского учёта. Ведь, с одной стороны, нормативные акты однозначно обязали такие общества составлять финансовую отчетность за 2011 год на основе МСФО, а, с другой стороны, они должны были делать это дополнительно. Тоже самое касается и аудиторского заключения.

Однако, поскольку «Порядок раскрытия информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе МСФО» вступал в силу только 04.03.2011г., Публичным акционерным обществам удалось избежать подготовки и представления отчетности на основе МСФО за 2011 год с целью дополнительного ее раскрытия.

Комиссия отменила свои Решение от 31.11.2010г. № 1780 и от 31.03.2011г. № 378 и предоставила Разъяснение «О порядке применения части шестой статьи 40 Закона Украины "О ценных бумагах и фондовом рынке" относительно раскрытия информации в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности», утвержденные Решением Комиссии от 09.02.2012г. № 1, согласно которому публичные акционерные общества могли не раскрывать информацию о своей деятельности за 2011 год на основе МСФО, поскольку к 04.03.2011г. у публичных акционерных обществ не было обязанности составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО с целью дополнительного раскрытия информации.

Наряду с этим, 1 января 2012 года вступил в силу Закон Украины "О внесении изменений в Закон Украины " О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине " в части составления финансовой отчетности и

консолидированной финансовой отчетности в частности публичными акционерными обществами по международным стандартам [4].

Таким образом, с 1 января 2012 у публичных акционерных обществ возникает обязанность раскрывать информацию именно по МСФО. А это значит, что уже начиная с финансовой отчетности за I квартал 2012 года, публичные акционерные общества, которые в соответствии с нормами законодательства должны раскрывать промежуточную финансовую отчетность, должны подавать ее в соответствии с МСФО. Соответственно, и раскрытие годовой информации за 2012 год публичными акционерными обществами должно осуществляться по МСФО.

**Выводы.** Итак, первый шаг по внедрению и применению МСФО на фондовом рынке Украины осуществлено, однако, внедрение МСФО требует длительного времени и значительных усилий, а также решения еще целого ряда проблем.

1. К сожалению на сегодня, несмотря на изменения в законодательстве, в связи с тем, что большинство акционерных обществ были созданы в процессе приватизации, а не сами выбрали эту организационно-правовую форму, эмитенты не хотят всесторонне раскрывать информацию о своей деятельности.

Учитывая это, необходимо усилить роль и активность регуляторных органов, прежде всего Комиссии в направлении пропаганды и разъяснительной работы эмитентам о преимуществах открытости и прозрачности их деятельности.

2. В результате того, что составление финансовой отчетности публичными акционерными обществами должно осуществляться по МСФО перед ними, прежде всего, возникают следующие вопросы:

- вопросы учетной политики, ее соответствия требованиям МСФО;
- поскольку МСФО предусматривает отражение активов в финансовой отчетности, главным образом, по справедливой стоимости предприятия должны провести независимую оценку своих активов;
- в связи с несогласованностью нормативной базы, по причине несвоевременного перехода на МСФО большинству предприятиям не обойтись без трансформации финансовой отчетности;
- для предприятий, которые обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность по МСФО, обязательно подтверждение такой отчетности независимым аудитором. В случае, если активы не будут соответствовать справедливой стоимости в случаях, предусмотренных МСФО, аудиторы вряд ли смогут подтвердить достоверность такой финансовой отчетности.

Для подавляющего большинства акционерных обществ, в которых отсутствуют специалисты с соответствующими знаниями и практическими навыками, такие требования требуют значительного времени и дополнительных расходов.

К существенным проблемам по применению МСФО на фондовом рынке, которые нужно решать, прежде всего, следует отнести: несогласованность нормативной базы, своевременный и адекватный перевод МСФО, разработка

методических рекомендаций по первому применению МСФО и рекомендаций по учетной политики при применении этих стандартов, разработка методик трансформации финансовой отчетности, подготовка специалистов с соответствующими знаниями и практическими навыками. Речь идет как о специалистах на самом предприятии (бухгалтеров) так и о специалистах по вопросам аудита отчетности составленной по МСФО.

#### **Список литературы:**

1. Об одобрении Стратегии применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине. Кабинет Министров Украины. Распоряжение от 24 октября 2007г . № 911 -р. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-p>.

2. Об утверждении Порядка раскрытия информации о деятельности публичных акционерных обществ на основе международных стандартов финансовой отчетности. Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку . Решение от 30.11.2010г . № 1780 . [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0179-11>.

3. Об акционерных обществах. Закон Украины от 17 сентября 2008 года № 514-VI с изменениями и дополнениями. [ Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

4. О внесении изменений в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине". Закон Украины от 12 мая 2011 года № 3332-VI [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ**

*Москаленко А. М.*

*Институт сельскохозяйственной  
микробиологии и агропромышленного  
производства НААН  
г. Чернигов, Украина*

**Аннотация.** В представленном исследовании рассматриваются методические и практические аспекты прогнозирования урожайности озимой пшеницы на примере областей зоны Полесья Украины. При этом акцент поставлен на необходимости определения и учета циклической составляющей в динамическом ряду. Осуществлен сравнительный анализ урожайности по данным за 1980-2012 гг. и прогноз на период 2013-2015 гг. с учетом оптимистического и пессимистичного сценариев развития ситуаций.

**Ключевые слова:** прогнозирование, динамический ряд, циклический компонент, скользящая средняя.

**Актуальность проблемы.** Прогнозирование является одним из самых сложных экономических методов. Проблема заключается в том, что в общественных науках, в отличие от природных, и точных, прогнозирование



может иметь только вероятностный характер. Это обусловлено тем, что для того, чтобы спрогнозировать экономические явления, необходимо, в первую очередь, чётко спрогнозировать поведение человека, что, в принципе, невозможно.

Например, в физике любое малейшее отклонение от установленного законом может повлечь за собой существенные последствия, даже поставить под сомнение существование этого закона. В экономике совсем другая ситуация: четких закономерностей здесь не может быть в принципе, а те, которые установлены, носят относительный характер. Поэтому некоторые авторы считают, что следует говорить не о законах, а о закономерностях и принципах [1]. Кроме того, следует ясно осознавать, что, в отличие от финансовых систем, где преобладают рациональные игроки, все физические системы имеют четко выраженный стохастический характер [2].

Материалы и методы исследования. Методы исследования базируются на использовании динамических рядов урожайности за значительный период с целью прогнозирования будущих возможных ее уровней. При этом используется методика прогнозирования с помощью авторегрессионной скользящей средней (ARIMA) с учетом циклического компонента.

Результаты исследования и их обоснование. Следует подчеркнуть, что существует несколько подходов и понятий относительно значения категории «прогнозирование». Частности встречаются в следующих трактовках данной категории. «Экономическое прогнозирование следует рассматривать как систему научных исследований количественного и качественного характера, направленных на выяснение тенденций развития экономических отношений и поиск оптимальных решений по достижению целей этого развития» [3]. «Прогноз - это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объектов в будущем и (или) об альтернативных путях и сроках их осуществления. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием» [4]. «Прогноз представляет собой предвидение, предсказание, основанное на определенных данных» [5].

Учёные Громова Н.М. и Громова Н.И. выделяют понятие прогноза и прогнозирования. Под прогнозом автора понимают научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием [6]. Оно имеет две различные плоскости конкретизации: собственно прогностическую и вторую, связанную с ней, что относится к категории «управление-предсказание». Предсказание подразумевает описание возможных или желательных перспектив, состояний, решений проблем будущего. Предсказание, с их точки зрения, собственное решение этих проблем, использование информации о будущем в целенаправленной деятельности. Таким образом, в проблеме прогнозирования различают два аспекта: теоретико-познавательный и управленческий, связанный с возможностью принятия на основе полученного знания управленческих решений.

Прогноз создает научно обоснованную базу для планирования производственных процессов в земледелии, обеспечивает гибкость управления как хозяйством, так и сельскохозяйственным комплексом в целом. Научное прогнозирование позволяет объективно формулировать тенденции развития биологических объектов, оценивать степень влияния различных факторов на реальные процессы.

Учитывая специфические особенности земледелия (значительное влияние климатических, метеорологических и других неуправляемых факторов) его прогнозирование должно проводиться особенно выверенными научными методами. Поэтому прогнозирование в земледелии является значительно более сложной задачей, чем прогнозирование в других отраслях, меньше подверженых влиянию различных случайных факторов.

Большое внимание уделяется разработке теоретических основ прогнозирования и созданию современных методов научного предвидения. Всю совокупность методов прогнозирования можно условно разделить на две группы: - методы, основанные на познании объективных закономерностей объекта или явления, и методы прогнозирования по аналогии с существующим состоянием объекта или явления [7]. Прогнозы второй группы характеризуются сравнительно низкой вероятностью, хотя и отличаются своей простотой и широкой доступностью. Это объясняется, прежде всего, тем, что они не учитывают диалектический характер развития явлений и объектов материального мира. Первая группа методов позволяет получать прогнозы достаточно высокой достоверности, поскольку в них более-менее полной мерой учитываются существенные черты объектов и явлений, а также диалектический характер их развития. Однако они более сложны и требуют надежного и всестороннего информационного сопровождения [8]. В данную группу входят методы коллективных экспертных оценок, которые включают в себя метод «комиссий», «коллективной генерации идей», метод «Дельфи», матричный метод. Эта группа методов основана на том, что при коллективном мышлении, во-первых, выше точность результата и, во-вторых, при обработке индивидуальных независимых оценок, выносимых экспертами, по меньшей мере, могут возникнуть продуктивные идеи. В группу экспертных методов прогнозирования входит метод эвристического прогнозирования. Это аналитический метод, суть которого заключается в построении и последующем усечении «дерева поиска» экспертной оценки с использованием какой-либо эвристики. При использовании данного метода осуществляется специализированная обработка прогнозных экспертных оценок, полученных путем систематизированного опроса высококвалифицированных специалистов. Он применяется для разработки прогнозов научно-технических проблем и объектов, анализ развития которых либо полностью, либо частично не поддается формализации.

Ко второй из выделенных групп относят так называемые «формализованные» методы. Их подразделяют на две подгруппы методов: экстраполяции и моделирования. К первой подгруппе относятся методы

наименьших квадратов, экспоненциального сглаживания, адаптивного сглаживания, авторегрессионного преобразования, гармонических весов. Ко второй - структурное, сетевое, матричное и имитационное моделирование.

Исследователи динамических рядов выделили три составляющих динамических рядов урожайности:

основная тенденция, которая формируется под влиянием технического прогресса и которая приводит к постоянному росту урожайности;

циклические колебания, которые формируются под влиянием различных природных и экономических условий;

случайная компонента, отражающая стохастический характер урожайности [9].

Аналогичную позицию занимают И.Д. Соколова, И.Ф. Тарапатова и О.П.Борисенко, которые раскладывают изменение урожайности и валовых сборов сельскохозяйственных культур на три компонента: линейный рост, периодические изменения, случайные изменения (отклонения от тренда) [10].

При обсуждении проблем прогнозирования развития определенных процессов, в том числе, и динамику урожайности сельскохозяйственных культур, подчеркивается следующее положение: если мы пытаемся прогнозировать, то есть предусмотреть, как определенное явление будет изменяться во времени, то мы должны опираться на знание связей и закономерностей, которые удалось выявить при изучении прошлого [11]. Данное положение в полной мере относится и к прогнозированию урожайности. В общем, обоснование изменений урожайности сельскохозяйственных культур в перспективе, если речь идет даже не о долгосрочной, а также средне- и краткосрочной перспективе- задача со многими неизвестными. Данное исследование не ставит целью рассмотреть всю совокупность проблем, которые возникают по данной теме. Главное внимание будет сосредоточено на результатах изучения закономерностей динамических рядов урожайности зерновых.

После краткого изложения методических подходов к проблемам прогнозирования перейдем к изложению результатов научных исследований. Нами была поставлена задача- осуществить прогнозирование эффективности использования земли исходя из показателя урожайности озимой пшеницы. Выбор озимой пшеницы обуславливался тем обстоятельством, что только по данной культуре оказалось возможным найти официальные статистические данные по регионам украинского Полесья за значительный период времени (1980-2012 гг.)

Таблица 1.

Наибольшие значения спектральной плотности в динамических рядах озимой пшеницы в регионах зоны Полесья в 1980-2012 гг.

Области	Наибольшие значения спектральной плотности	Период времени, лет
Волынская	69,2	3
Житомирская	54,1	3
Закарпатская	81,4	4
Ивано-Франковская	121,8	2
Львовская	40,6	4
Ровенская	67,5	3
Черниговская	67,3	3

С целью установления периодичности колебаний в динамических рядах озимой пшеницы по каждому региону был использован спектральный анализ. Этот метод позволяет с помощью значения спектральной плотности выявить наиболее четко выраженные циклы в динамических рядах. В табл. 1 приведены максимальные значения спектральной плотности и соответствующие им периоды (частоты). Данный этап анализа был обусловлен тем, что использован метод скользящей средней с целью устранения случайных колебаний в динамических рядах для последующего их прогнозирования. В данном случае вопрос заключается в том, какое окно сглаживания скользящей средней необходимо использовать. В большинстве случаев его длина подбирается эмпирическим путем. Однако, в данном случае важно, чтобы, во-первых, ширина окна была не очень значительной (для максимальной длины динамического ряда), а, во-вторых, чтобы его использование дало наибольший эффект с точки зрения устранения случайных колебаний. Именно для решения этих задач было решено сделать ширину окна сглаживания для каждой области соответствующей уровню продолжительности периода колебаний с наибольшей частотой.

Именно ряды скользящей средней были использованы для дальнейшего прогнозирования урожайности озимой пшеницы за период 2013-2015 гг. Для этого была использована, «так называемая», модель авторегрессионной скользящей средней (ARIMA) [12]. Ее использование позволяет учесть периодическую составляющую в динамическом ряду и осуществить не только прогноз наиболее вероятного значения, а и при развитии ситуации по оптимистическому или пессимистическому сценарию (с вероятностью 90 %). Также предоставляется статистика по величине стандартного отклонения прогноза, что дает возможность оценить возможность ошибки и адекватность прогнозных значений. Полученные результаты произведенных расчетов значения приведены в табл. 2.

Таблица 2 .

Прогнозные значения урожайности озимой пшеницы в областях зоны  
Полесья на 2013-2015 гг

Показатели	Волинская	Житомирская	Закарпатская	Ивано-Франковская	Львовская	Ровенская	Черниговская
Прогнозные значения							
2013	30,8	30,3	28,2	34,2	32,1	34,6	28,9
2014	30,7	30,3	28,2	33,5	32,1	34,6	28,9
2015	30,5	30,3	28,2	32,9	32,1	34,6	28,9
Оптимистический прогноз							
2013	34,5	33,4	39,8	39,3	35,0	44,4	38,8
2014	35,7	34,6	44,6	40,4	36,1	48,4	43,0
2015	36,6	35,6	48,3	41,0	37,1	51,6	46,1
Пессимистический прогноз							
2013	27,2	27,2	16,6	29,2	29,2	24,8	18,9
2014	25,6	26,0	11,8	26,7	28,0	20,8	14,8
2015	24,4	25,0	8,1	24,8	27,1	17,6	11,6
Стандартное отклонение							
2013	2,1	1,8	6,8	3,0	1,7	5,8	5,9
2014	3,0	2,6	9,6	4,0	2,4	8,1	8,3
2015	3,6	3,1	11,8	4,8	2,9	10,0	10,2

Первое, на что необходимо обратить внимание: отмечено, что это итоговые прогнозные значения по наиболее вероятным вариантам. Они почти во всех областях не существенно отличаются или одинаковы за прогнозируемый период. Объяснение данного факта состоит в том, что прогнозировались не первичные данные, а данные, обработанные с помощью скользящей средней, и как следствие, существенные колебания были устранены, а модель выдала вариант наиболее вероятных значений по всем периодам на одном уровне. Однако в данном случае более важны полученные величины «оптимистического» и «пессимистического» сценариев развития ситуации с минимальной урожайностью, а также стандартное отклонение

прогнозных значений, что фактически свидетельствует об уровне их адекватности. Четко прослеживается разница в вариантах прогнозных значений. Исходя из этого критерия, прогноз по Закарпатской, Ровенской и Черниговской областям можно считать таким, который дает многовариантность развития событий. В то же самое время достаточно четким оказался прогноз урожайности озимой пшеницы в Волынской, Житомирской, Ивано-Франковской и Львовской областях.

Выводы и предложения. Следовательно, использованный нами метод прогнозирования урожайности с предварительной оценкой циклической составляющей позволяет получить довольно убедительные результаты. Хотя следует заметить, что по отдельным регионам зоны украинского Полесья величина стандартного отклонения свидетельствует о возможных значительных погрешностях в прогнозе. В данном случае считаем обязательным использование величины стандартного отклонения для оценки адекватности прогнозных величин.

#### **Список литературы.**

1. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд. доп. / под. ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 716 с.
2. Биета Ф. Теория игр и финансовые рынки / Ф. Биета, П. Смилянец // Вопросы экономики. – 2007. - №10. – С.114-123.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989.
4. Аралбаев Т. З. Построение адаптивных систем мониторинга и диагностирования сложных промышленных объектов на основе принципов саморегуляции. – Уфа: Гилем, 2003.
5. Багиев Г. Л., Жданов И. А. Маркетинг взаимодействия: Интеграция. Координация. Контроллинг и аудит: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
6. Громова Н.М., Громова Н.И. Основы экономического прогнозирования. Изд-во "АкадемияЕстествознания", 2006 год. – 215 с.
7. Шевченко А.О. Системні дослідження і кібернетизація технологічних рішень в землеробстві / А.О. Шевченко. Системні дослідження та моделювання в землеробстві - К.: Нива.- 1998. – С. 3-17.
8. Тооминг Х.Г. Математическое моделирование продуктивности посевов сельскохозяйственных культур / Х.Г. Тооминг // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1991. - №11. –с. 24-29.
9. Узун В. Влияние солнечной активности на урожайность сельскохозяйственных культур/ В.Узун, Т. Платонова // IV Всесоюзная конференция по применению математической статистики в экономике сельского хозяйства. Тезисы докладов. Новосибирск. – 1975
10. Соколов І.Д. Динаміка врожаїв зернових і їх прогноз / І.Д. Соколов, І.Ф. Таранатов, О.П. Борисенко // Вісник аграрної науки, 1996, № 9. – С. 41-43.
11. Кондратьев Н.Д. План и предвидение / Н.Д. Кондратьев // Вопросы экономики. – 1992. - № 3. – С. 8-16.

12. Боровиков В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде WINDOWS. Основы теории и интенсивная практика на компьютере: учеб. пособие./ В.П. Боровиков, Г.И. Ивченко. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 384 с.

## **СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Мушников А.А.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия  
г. Харьков, Украина*

Инновационное развитие национальной экономики предусматривает достижения целей создания эффективной системы управления развитием отдельного предприятия, и предусматривает решение задач стратегического и тактического уровней. Каждое промышленное предприятие, которое следует рассматривать как сложную социально-экономическую систему, находится в условиях необходимости осуществления инновационных преобразований в целях успешного хозяйственно-экономического функционирования с учетом привлечения инвестиций всех типов и форм для обеспечения поступательного развития на всех стадиях жизненного цикла. Инвестиционное обеспечение инновационного развития способствует не только эффективному поиску и внедрению инноваций, но и является основополагающим аспектом механизма, позволяющим ускорить процесс генерирования инноваций как на самих предприятиях, так и за его пределами.

В соответствие с выбранной стратегией инновационно-инвестиционного развития предприятия, необходимо различать предприятия с реактивным типом управления и активным.

Промышленное предприятие, которое существует исключительно сегодняшним днем, без образа будущего, использует реактивный тип управления. Основная его идея сводится к тому, чтобы успеть отреагировать на постоянно возникающие воздействия окружающей среды. Главная задача предприятия в таком случае - накопить как можно больше ресурсов к возникновению неблагоприятных обстоятельств. В такой организации нет будущего, если не изменится характер действий, что, в свою очередь, должно быть обеспечено путем изменения ментальной модели руководства.

Противоположный тип управления - активный. Он означает, что у предприятия есть потребность не столько знать прошлое, сколько представлять будущее, т.е. планировать его. Тогда, доведя свои представления о будущем до высокого уровня детализации в виде целей, предприятие может принимать решения в настоящем. Таким образом, уже будущее начинает управлять современным: предприятие в этом случае выполняет действия, которые определяются решениями, диктуемыми сформированными образами будущего. Главная задача промышленного предприятия в таком случае - наращивать

величину ресурсов для своего развития, что позволяет ему, постоянно развиваясь, поступательно идти вперед, опережая других.

Когда у предприятия появляется ориентир в виде целей, у него возникает возможность задействовать ресурсы, которыми изобилует внешняя среда. Значит, для предприятия с реактивным типом управления доступны только ресурсы краткосрочного, тактического характера, которые обычно невелики, а ресурсы стратегического характера доступны только предприятиям с активным типом управления. Таким образом, будущее и обратная связь его с настоящим функционированием - это ресурс, который доступен или недоступен предприятию в зависимости от выбранного типа управления и в этом смысле является долгосрочным, стратегическим конкурентным преимуществом любого промышленного предприятия.

Свои представления о будущем состоянии предприятие формализует в виде взаимосвязанных целей и задач поставленных во времени. Формирование стратегии инновационно-инвестиционного развития на промышленных предприятиях занимает одно из основных мест активного типа управления предприятием, благодаря чему в будущем предполагается эффективное развитие системы управления предприятием в целом.

Еще одним из основополагающих вопросов инновационно-инвестиционного развития предприятия является поиск источников финансирования, которые также могут иметь долгосрочный и краткосрочный характер действия, при этом, срочность инвестиционного обеспечения инновационных преобразований будут различными в зависимости не только от типа управления предприятием, но и от того, на какой стадии жизненного цикла находится социально-экономическая система.

Анализ трудов отечественных и зарубежных авторов по проблеме инновационно-инвестиционного развития предприятий в зависимости от стадий их жизненного цикла (стадия зарождение, стадия роста деловой активности и финансово-экономической стабильности, стадия зрелости, стадия спада) позволил сделать вывод, что успешная и своевременная реализация инновационных программ при условии их обеспечения необходимым объемом инвестиционных средств, позволит не допустить критического, угрожающего существованию, спада показателей хозяйственно-экономической деятельности предпринимательской структуры. Таким образом, существующий перечень стадий жизненных циклов предприятия предлагается дополнить этапом «инновационного возрождения», характеризующимся диверсификацией и расширением производимой продукции (работ, услуг), технологических инноваций, нововведением в систему управления предприятием на основе развития механизмов инвестиционного обеспечения инновационных преобразований.

В научных трудах ученых-экономистов достаточно подробно раскрыты взаимосвязи между такими экономическими категориями, как риски существования (развития) предприятия, устойчивость хозяйствующего субъекта и степень его развития. Основываясь на этих взаимосвязях,



предложена классификация существующих стратегий инновационно-инвестиционного развития предприятия в зависимости от степени использования инноваций, что позволит разработать алгоритм выбора стратегии деятельности предприятия.

На основе анализа современной экономической литературы, а также существующей практики развития украинских предприятий, различных по отраслевому признаку и формам собственности, выявлены основные типы стратегий инновационно-инвестиционного развития хозяйствующих субъектов, основными классификационными признаками которых являются: выбранный тип управления предприятием, степень его развития, устойчивость и основные риски (таблица 1).

Таблица 1

## Типы стратегий инновационно-инвестиционного развития предприятия

Классификационный признак	Тип стратегий инновационно-инвестиционного развития предприятия		
	Регрессивная	Адаптационная	Прогрессивная
Тип управления предприятием	реактивный	реактивный	активный
Развитие предприятия	Отсутствие перспективного развития, ориентация на изменение текущей ситуации, отсутствие инноваций	Простое воспроизводство с элементами расширенного, инновации, не влияющие на жизненный цикл предприятия	Комплексное инновационно-инвестиционное развитие
Величина создаваемой прибыльности	низкая (или отсутствие таковой)	средняя	высокая
Тип предприятий	Утратившие позиции на рынке	Предприятия, занимающие посредственные сегменты рынка	Лидеры по созданию и/или внедрению инновационных продуктов и технологий
Устойчивость и стабильность предприятия	Финансово неустойчивое предприятие	Финансово устойчивое предприятие в краткосрочной перспективе	Экономически устойчивое предприятие, обладающее сбалансированной устойчивостью
Возможные формы риска	Отсутствие возможности	Ментальная модель руководства	Риски инвестиционного

	привлечения заемных средств, обусловленное неудовлетворительным финансово-экономическим состоянием	предприятием на тактическом оперативном уровнях планирования необходимым преобразованиям	на и характера, обусловленные инновационными преобразованиями
--	--	--	---

Предложенная классификация типов стратегий инновационно-инвестиционного развития предприятия позволила сделать вывод, что каждая из стратегий обладает специфическими формами риска и степенями устойчивости, которые определяют ключевые особенности перспективного, тактического и оперативного уровней управления предприятием в условиях необходимости привлечения инвестиций всех типов и форм.

#### **Список литературы:**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб.: Питер Ком, 1999. - 416 с.
2. Арэф'єва О.В. Антикризове управління підприємством / О.В. Арэф'єва, Ю.В. Прохорова [Текст]: Монографія. - Львів: Укр. акад. друкарство, 2011 – 252 с.
3. Воробьев В.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие.- 2-е изд. / В.П. Воробьев, В.В. Платонов, Е.М. Рогова [Под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ю. Шевченко].– СПб.: Издательство ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», 2005. – 115 с.
4. Демин Д. И. Формирование стратегии управления инновационно-инвестиционной деятельностью: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород., 2012. – 226 л. – Библиогр.: с. 180-195.
5. Самочкин В.Н. Оценка инновационных возможностей предприятия и их использование при формировании долгосрочных планов / В.Н.Самочкин, О.А Тимофеева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 27–36.

## **НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РАЗНЫХ СТРАН**

*Натарова Е. В.*

*Крымский экономический институт «Киевского национального экономического университета им. В. Гетмана»  
г. Симферополь, Украина*

Экономические преобразования в Украине, связанные с усилением интеграционных процессов, стали предпосылкой адаптации системы управления государственными финансами международных требований и пересмотра системы бухгалтерского учета, как основного источника формирования информации по государственному сектору. Учреждение новых

принципов учета обусловили изменение сущности доходов, их состава и подходов к формированию.

Потребность в пересмотре принципов управления государственным сектором для постсоветских стран обусловила проведение ряда реформ бухгалтерского учета и контроля, которые продолжаются и сегодня. Причинами перехода на новые принципы ведения бухгалтерского учета государственного сектора, как свидетельствуют проведенные исследования [1], были:

- в 2002-2003 годах – возникло понимание, что существующие нормативные документы бывшего постсоветского пространства, которые применяются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений, устарели;
- появилась необходимость в отображении дебиторской задолженности по доходам;
- необходимость в системе ведения учета как по кассовому методу, так и по методу начисления;
- следовало согласовать бухгалтерский учет с бюджетной классификацией, для обеспечения единства бюджетного учета при исполнении бюджетов всех уровней;
- адаптация законодательства по вопросам бухгалтерского учета и отчетности к международным стандартам.

Последствия указанных причин привели к систематическому недополучению доходов бюджетными учреждениями, что негативно повлияло на их деятельность и на экономическое развитие страны в целом. Такая нестабильная ситуация на макроэкономическом уровне обусловила начало реформирования системы управления государственным сектором для достижения стабильности национальных экономик. Мировой кризис подчеркнул важность рационального использования государственных средств, особенно в связи с ухудшением ситуации в налогово-бюджетной сфере и увеличением государственного долга. В этот период возрастает роль надлежащей информации о деятельности Правительства, которая бы позволила принимать своевременные управленческие решения на государственном уровне и обеспечила устойчивое развитие страны за помощью точного и достоверного анализа тенденций прошлого и настоящего. Достоверность информации относительно бюджетных процессов основывается на данных бухгалтерского учета государственного сектора. Следовательно, для обеспечения прозрачности бюджетных процессов, четкого планирования социально-экономического развития страны и отдельных бюджетов, формирование оперативной информации относительно их выполнения необходимо совершенствование бухгалтерского учета государственного сектора Украины. Поэтому его реформу, обусловленную рядом объективных причин, было начато именно из изменений нормативно-правового обеспечения по методологии бухгалтерского учета и контроля.

Этот процесс является сложным и требует поэтапного введения новых подходов к управлению.

Исследования по этому вопросу дали возможность выделить два этапа: первый - 2007-2012 гг. (внесение изменений в законодательство, подготовка национальных стандартов бухгалтерского учета государственного сектора); второй - 2013-2015 гг. (разработка Единого плана счетов, далее - ЕПР, создание унифицированных информационных технологий в соответствии с бюджетной классификацией, разработанной на основании РСГФ-2001 г.).

Процесс реформирования бухгалтерского учета в государственном секторе Украины начался с принятия Стратегии модернизации системы управления государственными финансами и нашел продолжение в Стратегии модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе на 2007-2015 годы (далее - Стратегия) [2], которая предусматривает совершенствование методологии и переход на единые методологические основы бухгалтерского учета и отчетности, а также создание единой системы организационного и информационного обеспечения. Для достижения этой цели Стратегией намечено введение единых национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета, гармонизированных с бюджетной классификацией доходов и расходов и ЕПР.

Все эти меры будут способствовать усовершенствованию:

- управлению государственными финансами;
- системы контроля за процессом исполнения бюджета;
- информационно-аналитической системы управления государственными финансами [2].

За основу проведения процесса реформирования использованы международные нормы и правила управления финансами, принятые в государствах - членах Европейского Союза. В разных странах он происходит с использованием индивидуальных механизмов, стандартов и принципов. Однако все они стремятся к обоснованной структуре, организации и методологии бухгалтерского учета с соответствующей учетной и нормативной базой (кассовый метод поступления денежных средств и метод начислений), принципами, стандартами (такими как МСБУГС) [3]. Они включают 31 стандарт по методу начисления и один - по кассовому методу, которые охватывают все основные виды деятельности правительства. Многие страны мира принимают их принципы за основу построения системы бухгалтерского учета государственного сектора. В частности, реформы, в основу которых положен переход к учету признания доходов и расходов по методу начисления (или отдельных его элементов) и введение МСБУГС, начато во всей Европе и в большинстве стран Центральной Азии и Юго-Восточной Европы (табл. 1). При этом применяется разный подход к реформированию бухгалтерского учета - от прямого применения международных стандартов в их имплементации.

Таблица 1

**Внедрение реформ бухгалтерского учета государственного сектора в соответствии с МСБУГС**

Страна	Начато реформирование бухгалтерского учета государственного сектора, год	Стандарты бухгалтерского учета в соответствии с МСБУГС	
		введено	Планируется применять
Хорватия	2000	+	
Азербайджан	2004	+	
Армения	2005		+
Македония	2006	+	
Грузия	2006		+
Украина	2007		+
Албания	2008	+	
Киргизия	2008		+
Сербия	2008	+	
Казахстан	2009	+	
Таджикистан	2010	+	
Россия	2011		+

Примечание: составлено на основании данных [4]

Проведенный анализ свидетельствует о начале реформирования системы бухгалтерского учета в 12 странах. В семи из них внедрены стандарты бухгалтерского учета государственного сектора в соответствии с МСБУГС (Хорватия, Азербайджан, Македония, Албания, Сербия, Казахстан, Таджикистан). В других этот процесс планируется. Такое стремительное реформирование связано с желанием стран перейти к составлению точной отчетности и получение достоверной информации о финансовых операции, осуществляемые в государственном секторе.

В Стратегии модернизации государственных финансов определено, что для обеспечения прозрачности информации по экономическим вопросам национальные стандарты бухгалтерского учета государственного сектора должны соответствовать международным стандартам. Для достижения поставленной цели в Украине решено имплементировать национальную практику с международной. Итак, принято решение о разработке

национальных, в основу которых положены признания доходов по методу начисления (или отдельных его элементов). При этом, главной задачей является обеспечение прозрачности учета и отчетности с целью повышения эффективности и качества управления бюджетным учреждением, так и бюджетным процессом в целом, при соблюдении гармонизации учетных правил и процедур в отношении всех экономических категорий, которые должны быть классифицированы в соответствии с РСГФ-2001 г. Как уже отмечалось, в международной практике разработаны 31 стандарт бухгалтерского учета, на украинский язык переведены 26. Сейчас в стране разработано 19 национальных стандартов бухгалтерского учета государственного сектора, главной целью применения которых является создание интегрированной информационно-аналитической системы учета и контроля. Внедрение их планировалось с 01 января 2013 г., однако необходимость доработки методологических основ обусловило перенос данного срока на 2015 г.

Несмотря на просмотр объектного состава бухгалтерского учета, который состоялся в процессе формирования национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета в государственном секторе (далее - НП(С)БУГС), одним из ключевых его элементов выступают доходы, в частности от собственных поступлений или от обменных операций. С целью разъяснения и закрепления новейших методологических и методических положений бухгалтерского учета указанного объекта в пределах сформированных стандартов выделены НП(С)БУГС 124 «Доходы», разработанного на основании МСБУГС 9 «Доход от операций обмена» [6] и 23 «Доход от необменных операций» [5], отражены принципиально новые подходы к классификации доходов и введение новых дефиниций («обменные операции», «доходы от обменных операций»); указаны условия признания каждого из видов доходов и их оценку. В результате начато новые подходы к функционированию бюджетных учреждений, с учетом экономических выгод и эффективности их деятельности, что раньше было характерно только для коммерческого сектора. Так, обменные операции - это хозяйственные операции по продаже/приобретению активов в обмен на денежные средства, услуги (работы), другие активы или погашения обязательств, возникающих на стадии обмена. Доходы от обменных операций рассматриваются как увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, которые приводят к росту собственного капитала (за исключением его роста за счет взносов собственников). Сейчас аналогом доходов от обменных операций доходы специального фонда бюджета.

Закрепленные в НП(С)БУГС 124 «Доходы» учетные подходы имеют достаточно общий унифицированный характер и, очевидно, нуждаются в детализированной обработке разно отраслевыми бюджетными учреждениями, в том числе Министерством аграрной политики и продовольствия Украины, специфика деятельности которых непосредственно влияет на состав доходов от операций обмена. В условиях обновления учетных позиций государственного

сектора в отношении доходов от операций обмена требуют пересмотра положения их контроля.

Имплементация международной практики отечественной привела к возникновению некоторых разногласий между национальным стандартом и международным, которые влияют на особенности учета доходов бюджетных учреждений Украины.

Проведенное сравнение в части обменных операций свидетельствует о некоторых различиях, а именно: в НП(С)БУГС 124 «Доходы» [7] определен состав доходов от обменных операций, отличный состав доходов от таких операций за МСБУГС 9 «Доход от обменных операций». Национальным стандартом выделено группы доходов «Бюджетные ассигнования» и «Другие доходы от обменных операций». Бюджетные ассигнования, связанные с выделением средств распорядителям бюджетных средств на конкретную цель. Другие доходы от обменных операций состоят из доходов от курсовых разниц и доходов от реализации необоротных активов. В то время как, в соответствии с МСБУГС 9 «Доход от обменных операций» [6] субъекты государственного сектора применяют метод начисления. В национальном законодательстве четко не установлено применение в бухгалтерском учете государственного сектора метода определения доходов. Так, операции по доходам отражаются в момент их проведения (т.е. методом начисления), а операции по финансированию бюджетного учреждения - в момент зачисления средств (то есть кассовому методу).

Следовательно, использование международных норм и принципов бухгалтерского учета доходов от обменных операций в качестве основы не привели к их идентичному применению в Украине, что свидетельствует о сохранении позитивных основ национальной практики учета государственного сектора и открытия новых подходов к сущности доходов.

Таким образом, реформирование в государственном секторе экономики формирует новые пути к определению экономической сущности доходов бюджетного учреждения. В результате заложены новые подходы к функционированию бюджетных учреждений с учетом экономических выгод и эффективности их деятельности, что раньше было характерно только для коммерческого сектора. Связано это как с существенными изменениями в учетных принципах и методах, разработанных к настоящему времени в методологии учета частных предприятий, так и в намерении бюджетных учреждений формировать полную и понятную финансовую информацию относительно их деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Полещук Т. А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях : учебное пособие / Т. А. Полещук. - Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2006. - 108 с.
2. Об утверждении Стратегии модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе на 2007-2015 годы : Постановление Кабинета Министров Украины от 16 января 2007 г. № 34 [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>

3. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] / Д. Рябых // Сайт «Корпоративный менеджмент». – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/ias/msfo/index.shtml>.

4. Международные тенденции в реформировании системы бухгалтерского учета государственного сектора : (отчет Междунар. конф., 18-22 апреля 2011 г., м. Любляна, Словения) [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://www.pempal.org/data/upload/files/2011/06/public-sector-accounting-reforms\\_](http://www.pempal.org/data/upload/files/2011/06/public-sector-accounting-reforms_).

5. МСБОДС 23 «Доход от необменных операций» [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=80967&cat\\_id=80024](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024).

6. МСБОДС 9 «Доход от операций обмена» [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=80967&cat\\_id=80024](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024).

7. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета в государственном секторе 124 «Доходы» : утв. приказом Министерства финансов Украины от 24 декабря 2010 г. № 1629, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 20 января 2011 г. за № 89/18827 [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11> <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.

## **РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НА БАЗЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА**

*Новиков П.В.*

*ФГБОУ ВПО «Брянский государственный технический университет»  
г. Брянск, Россия*

Одной из важнейших задач, имеющих непосредственное отношение к развитию регионального учебно-научно-производственного комплекса на базе технического вуза, является создание условий для обеспечения эффективного и непрерывного инновационного процесса. Для этого необходимо, чтобы каждый шаг на протяжении жизненного цикла инновации был обеспечен поддержкой со стороны соответствующего элемента инновационной инфраструктуры.

Как показывает анализ работы инфраструктурных составляющих, в Брянском регионе создано достаточное количество различных элементов инновационной инфраструктуры для обслуживания инновационного процесса. Однако большая их часть предоставляет услуги в основном предприятиям малого бизнеса, при этом результативность их работы невелика.

В связи с этим представляется необходимым проследить функциональную взаимосвязь всего инновационного инфраструктурного комплекса со стадиями жизненного цикла инновации, выявить «белые пятна» и попытаться построить наиболее приемлемую модель взаимодействия элементов инфраструктуры.



Представим инновационный процесс в виде развернутой линейной модели (рис. 1). В данной модели, помимо традиционных элементов введены дополнительные, а именно: рыночные испытания; научно-техническая доработка; оценка рынком.

Рыночные испытания инновации – это по сути дела тестирование нового товара. Они включают в себя:

1) Тестирование самим предприятием (внутреннее тестирование) – проведение дополнительных маркетинговых исследований (включая исследование рынка, потребителей, конкурентов, фирменной структуры рынка, товаров, рыночных цен), уточнение потенциальных объемов продаж, уровня издержек производства, предполагаемого дохода и др.

2) Тестирование рынком (внешнее тестирование) – оценка цены товара, спроса, исследование системы сбыта и рекламы.

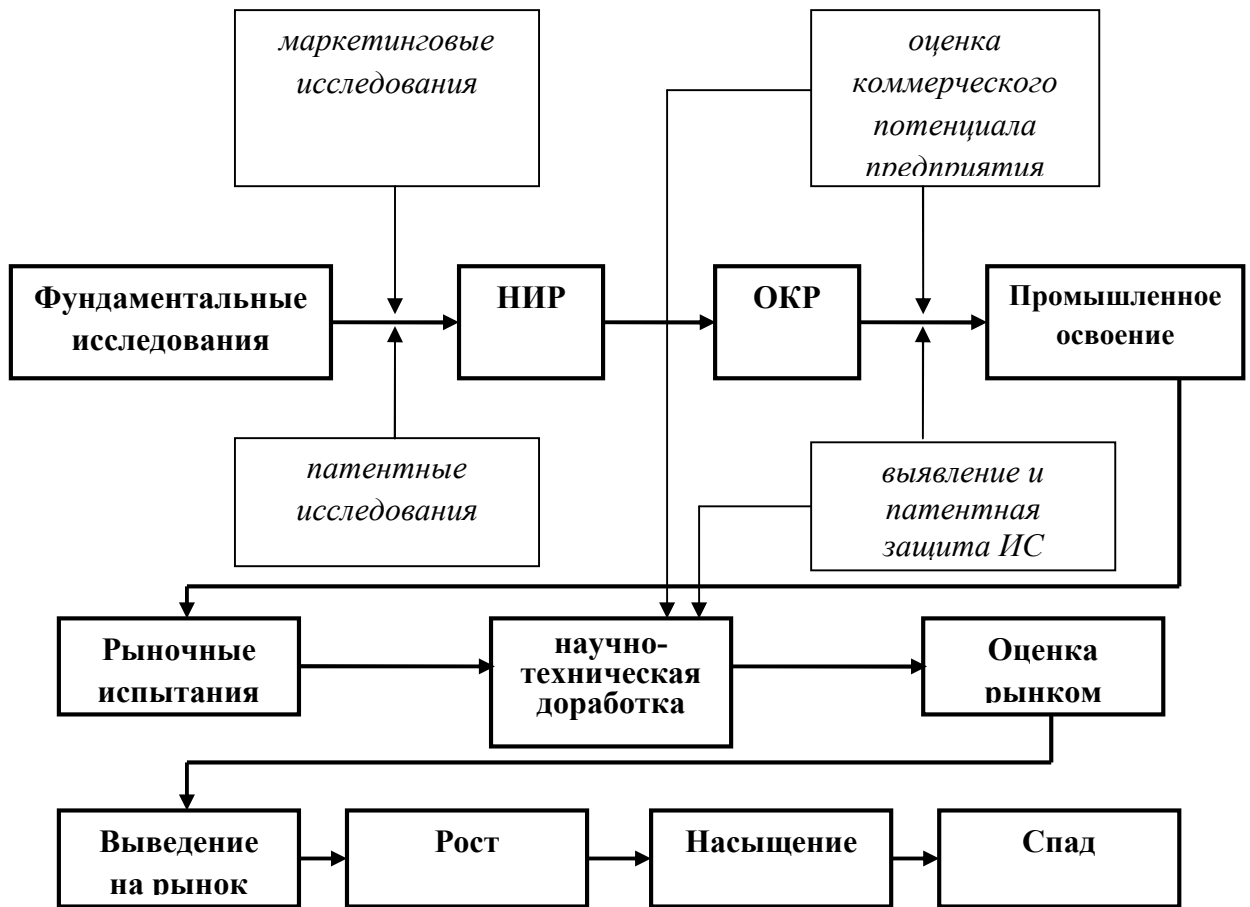
В процессе проведения рыночных испытаний накапливается информация о недостатках предложенного товара. Подобная информация оценивается, после чего проводится его доработка (стадия научно-технической доработки). При этом она может сопровождаться мероприятиями по оценке коммерческого потенциала предприятия, то есть состояния кадров, управления, технологии деятельности, маркетинга, финансового обеспечения (собственных средств, заемных, возможности государственной поддержки), по оценке интеграционной возможности приспособить процесс производства к выпуску нового продукта.

Следующий этап – этап окончательной оценки рынком. В случае положительной оценки начинается своего рода диффузия товара на рынок, стадия роста. При этом предпринимательский доход начинает расти и постепенно перекрывает затраты на освоение новой продукции.

Инновационный комплекс призван обеспечить непрерывность всего инновационного процесса. Важно чтобы все стадии жизненного цикла изделия (ЖЦИ) поддерживались соответствующими элементами инновационной инфраструктуры. Для решения этой задачи на основании блочно-модульного подхода к инфраструктуре инновационной деятельности, а также предложенной линейной модели инновационного процесса построим матрицу функциональных инфраструктурных взаимосвязей (табл. 1).

Анализируя представленную матрицу, можно заметить, что на каждом этапе жизненного цикла инновации сопровождаются по сути дела разными элементами инновационной инфраструктуры. Поэтому помимо задачи общего структурирования взаимосвязей встает следующая, не менее важная задача, а именно, выявить связующие многофункциональные элементы самой инновационной инфраструктуры, провести анализ их работы на практике и оценить эффективность. Можно сказать, что такие связующие многофункциональные элементы в настоящий момент действуют, начиная со стадии фундаментальных исследований и кончая промышленным освоением. Технопарки и инновационно-технологические центры – яркий тому пример. На рисунке 2 представлена примерная схема взаимодействия участников процесса

создания и коммерциализации технологий с участием связующих структур такого рода.



Примечание: обычным шрифтом показаны стадии ЖЦИ; курсивом показаны сопутствующие мероприятия.

Рис. 1 – Развернутая линейная модель инновационного процесса

Таблица 1

**Матрица функциональных инфраструктурных взаимосвязей**

Этапы ЖЦИ и сопутствующие мероприятия	Институты инфраструктуры	Задачи институтов инфраструктуры
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Фундаментальные исследования	УНПК; исследовательские лаборатории; НИИ	получение новых знаний; разработка новых областей их применения; генерация инноваций
Научно-исследовательские работы	кафедры вуза; исследовательские лаборатории; группы НИИ; научно-технические организации; технические отделы промышленного предприятия;	реализация результатов фундаментальных исследований; решение технических проблем; получение конкретных научных результатов

Опытно-конструкторские работы	проектно-конструкторские и экспериментальные организации; научно-технические отделы промышленного предприятия; венчурные фирмы; технопарк; инновационно-технологический	разработка технической документации; изготовление и испытание новых образцов техники и технологии (конструкторские, проектные, технологические)
Маркетинговые исследования	маркетинговый отдел предприятия; маркетинговый отдел УНПК; специализированные маркетинговые фирмы, консультанты	исследование рынка, потребителей нового товара, конкурентов, товаров, цен; исследование системы стимулирования сбыта и рекламы
Патентные исследования	подразделение интеллектуальной собственности УНПК; подразделение интеллектуальной собственности предприятия; ЦНТИ; патентные библиотеки; патентные консультанты	определение требований к продукции; анализ тенденций развития; анализ условий конкуренции; экспертиза на патентную
Выявление и патентная защита интеллектуальной собственности	Роспатент; подразделение интеллектуальной собственности УНПК; подразделение интеллектуальной собственности предприятия; конторы патентных	отбор наиболее эффективных решений; анализ приемлемых способов патентования; правовая охрана новых
Оценка коммерческого потенциала предприятия	отдел стратегического планирования предприятия; подразделение интеллектуальной собственности предприятия; консалтинговые фирмы; аудиторские фирмы; экспертные организации;	предварительная оценка производственного, финансового, управленческого, организационного, кадрового потенциала предприятия; подготовка и привлечение
Промышленное освоение	отделы предприятия, непосредственно связанные с производством; подразделение интеллектуальной собственности предприятия	подготовка, отладка производства; решение вопросов, сопутствующих наладке производственных мощностей; сертификация
Рыночные испытания	подразделение интеллектуальной собственности; маркетинговый отдел предприятия; сторонние организации, физические лица (потребители, конкуренты, поставщики, посредники)	проверка соответствия технического уровня продукции, качества, цены требованию потребителей; окончательная оценка производственных, финансовых и других ресурсов предприятия
научно-техническая доработка	промышленное предприятие; НИИ; УНПК	доработка товаров, прошедших рыночные испытания; определение направления для дальнейших разработок

Оценка рынком	предприятия и организации, работающие в данном сегменте рынка; потребители продукции	определение объема, конъюнктуры рынка; расширение круга потребителей на основе их запросов, предложений
Выведение на рынок	отделы предприятия, непосредственно связанные с производством; маркетинговый отдел предприятия; система сбыта предприятия	расширение производства; активная выставочная и рекламная деятельность; заключение соглашений на поставку продукции; диверсификация продукции
Рост	система сбыта предприятия (отделы логистики, дилерская сеть, специализированные структуры посредников, отделы трансферта технологий)	оптимизация продаж; регулирование цен; налаживание сервисного обслуживания
Насыщение	отделы стратегического планирования; научно-технические отделы предприятия	разработка технологии утилизации; разработка производственно-технических мер по продолжению сервисного обслуживания в период спада и утилизации
Спад	специализированные структуры предприятия; внешние организации по утилизации	разработка порядка утилизации товара и ее осуществление

Необходимо еще раз подчеркнуть, что технопарки и инновационно-технологические центры оказывают весь спектр необходимых услуг: осуществляют связь инновационных предприятий с финансовыми структурами, оказывают информационную и консалтинговую помощь своими средствами или путем взаимодействия с внешними структурами, обеспечивают материальное обеспечение инновационной деятельности, оказывают специализированные услуги по защите интеллектуальной собственности, кадровую помощь, помощь в вопросах обучения сотрудников инновационного предприятия.

Практика показывает, что эффективность работы таких конгломератов достаточно высока, механизмы коммерциализации отлажены. Повсеместное распространение таких структур тормозится не проблемами инфраструктурного комплекса, а финансовыми, законодательными и др.

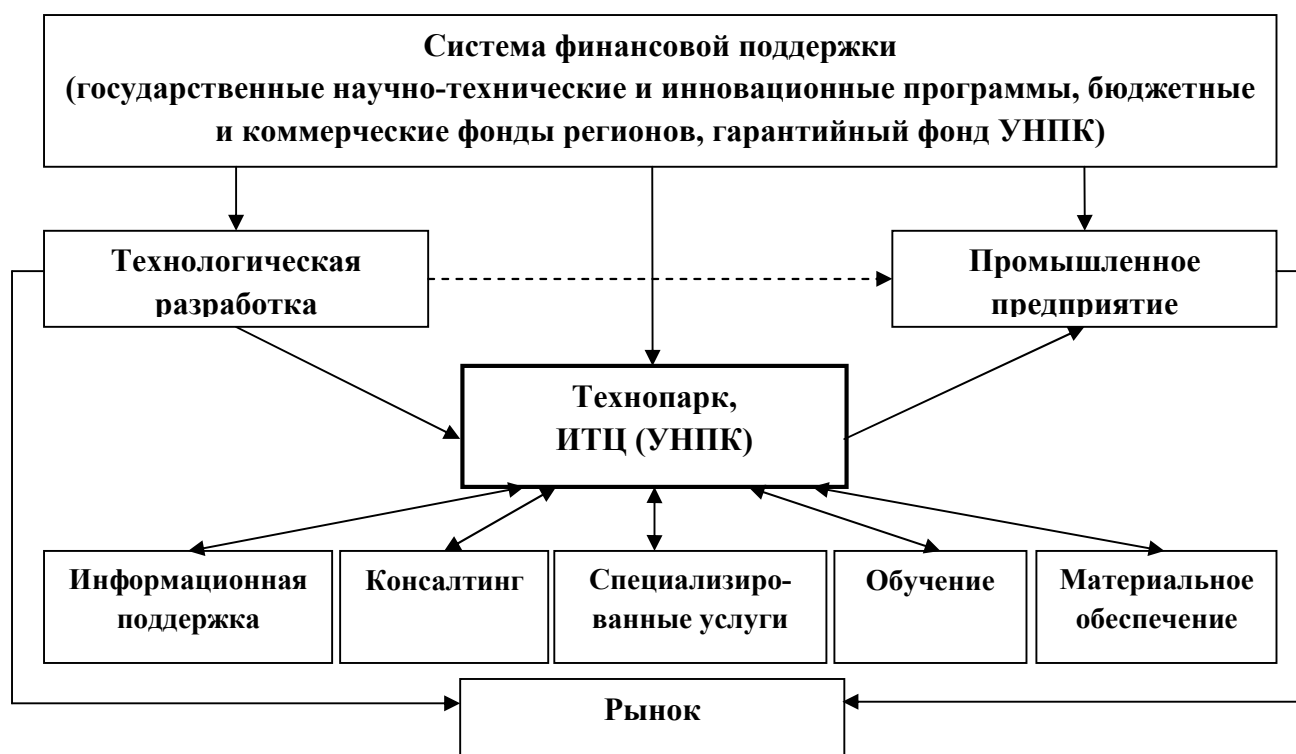


Рис. 2 – Схема взаимодействия участников процесса коммерциализации технологий на стадиях ЖЦИ

Компании, прошедшие стадию промышленного освоения и приступившие к рыночным испытаниям, уходят из бизнес-инкубаторов, начиная самостоятельное продвижение на рынок. На этом и последующих этапах ЖЦИ им также необходима инфраструктурная поддержка. Однако инфраструктурные звенья на этих этапах практически отсутствуют. Очень немногие технопарки продолжают оказывать инфраструктурные услуги предприятиям. Помимо этого, большинство инновационных предприятий самостоятельно проходят всю цепочку ЖЦИ. Таким предприятиям, независимо от того, имеют они или не имеют внутреннюю организационную структуру, приспособленную для сопровождения и поддержки инновационной деятельности, необходима активная инфраструктурная поддержка извне. Такие предприятия в большей степени сами решают вопросы финансирования, консалтинга, проводят НИОКР своими силами, занимаются инвентаризацией, оценкой и охраной ОИС, другими работами по коммерциализации наукоемкой продукции. И именно им необходимы связующие инфраструктурные образования.

В качестве одного из возможных новообразований можно предложить создание на базе инновационных предприятий интеграционных центров, связывающих в одно целое науку, промышленность и образование и способствующих продвижению наукоемкой продукции инновационных предприятий на рынок. Интеграционные центры станут связующим звеном на

стадиях ЖЦИ от «рыночных испытаний» до «замедления роста», обеспечив инновационным предприятиям завоевание устойчивых позиций на рынке. Именно поэтому создание таких центров должно идти «снизу», по инициативе промышленных предприятий.

Определим основные цели, направления деятельности и организационную структуру интеграционного центра (ИЦ). Главной целью создания центра является интеграция науки и промышленности путем проведения совместных фундаментальных и прикладных исследований и внедрения их в производство. Помимо этого, ИЦ должен решать задачу воспитания кадров для отраслевой экономики.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать, что ИЦ преследует три основные цели:

- 1) Промышленная разработка и внедрение результатов НИОКР;
- 2) интеграция академической и вузовской науки;
- 3) организация образовательного процесса, соответствующего современным требованиям экономического развития.

Отличительной особенностью данных центров является то, что они создаются на подготовленной почве, когда уже имеется научно-производственный задел в виде готовой разработки, технологического новшества, прошедшего апробацию на рынке. При этом проводится углубление, расширение научных исследований в данном конкретном направлении и немедленное промышленное освоение полученных результатов.

В соответствие с поставленными целями, ИЦ призваны осуществлять деятельность по следующим направлениям:

- организация проведения совместных фундаментальных исследований в рамках предложенного направления;
- организация проведения совместных НИОКР по данной тематике;
- организация изготовления опытного, опытно-промышленного, промышленного оборудования;
- обмен опытом между организациями, входящими в состав ИЦ, ознакомление с новейшими результатами исследований в рамках постоянно действующих семинаров, выставок;
- организация и проведение международных и российских конференций, симпозиумов, «круглых столов»;
- организация прохождения взаимных стажировок сотрудников;
- организация образовательного процесса учащихся вузов, входящих в состав ИЦ;
- участие в кадровой политике организаций-членов ИЦ.

Подобные центры могли бы создаваться повсеместно с участием крупных и средних инновационных предприятий. Работая в рамках определенного научного направления, давая ему непосредственный промышленный выход, подготавливая и привлекая к данному направлению соответствующие кадры, вышеописанный элемент инновационной инфраструктуры мог бы послужить

одним из способов организации недостающего звена в цепочке инфраструктурного обеспечения жизненного цикла инновации.

В рамках УНПК БГТУ действует УНИЦ «Новые наукоемкие технологии и инструменты», который включает в себя: ОАО НИИ «Изотерм», кафедру «Автоматизированные технологические системы» (АТС) УНПК БГТУ, ЗАО УК «БМЗ». Главной целью центра является совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров, в том числе и высшей квалификации, научные работы по совершенствованию существующих и разработке новых наукоемких технологий и инструментов и их реализации в виде инвестиционных проектов. Для обеспечения его функционирования был создан Научный совет в составе 6 человек (по 2 представителя от каждой организации). Координацией инновационной деятельности в рамках этого центра занимается ОАО НИИ «Изотерм», который реализовал к этому времени 5 проектов, в том числе и по новым технологиям и инструментам для медицины и электронной промышленности.

Главным итогом работы УНИЦ БГТУ стала выработка реального механизма, связывающего разработчика и производителя продукции с потребителем, причем на условиях потребителя.

## **СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА И СОСТАВ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ И УКРАИНЫ В 2011-2013 ГГ.**

*Новикова А.В., Панченко В.М., Новиков С.П.*

*Брянский государственный технический университет  
Московский государственный университет путей сообщения,  
Брянский филиал МИИТ  
г. Брянск, Россия*

В Украине 2011 год для вагоностроительных предприятий стал одним из самых успешных в новейшей истории страны, во многом благодаря российским заказам. По данным Госкомстата, предприятия отрасли произвели 52,3 тыс. грузовых вагонов, что на 32,4% больше, чем в 2010 году. Локомотивами роста стали ОАО «Крюковский вагоностроительный завод», который в 2011 году увеличил выпуск на 18,3% до 10 750 вагонов, что является абсолютным рекордом производства за всю историю работы предприятия, а также ОАО «Азовмаш», достигнувший показателей в 16 429 вагонов. При этом эксперты в целом по отрасли прогнозировали выход на показатели в 40-45 тыс. вагонов.

Российские вагоностроители в 2011 году выпустили 62,8 тыс. грузовых вагонов, что на 24,4% больше, чем в 2010 году. В структуре выпуска подвижного состава наибольший рост был обеспечен за счет полувагонов – на 45%. В итоге прирост полувагонов на сети российских железных дорог составил в 2011 году порядка 60 тыс. единиц.

К факторам, оказавшим наибольшее влияние на спрос в 2011 году можно отнести:

- отложенный спрос, сформировавшийся в 2009-2010 гг.;
- большой объем списания подвижного состава, выработавшего свой ресурс;
- стремление ряда компаний купить вагоны «на перспективу».

Характеризуя структуру покупателей в 2011 году, отметим, что основными покупателями полувагонов стали лизинговые компании ООО «Промоинвест-М», ОАО «ВТБ Лизинг», ОАО «ВЭБ-лизинг», ЗАО «Сбербанк Лизинг», которые в дальнейшем отдавали вагоны в аренду операторам. Полувагоны нового поколения производства ОАО «НПК «Уралвагонзавод» на первичном рынке приобретали Вторая грузовая компания – 1750 полувагонов, а также Независимая транспортная компания – 411 вагонов модели 12-196-01.

Ожидалось, что в 2012 году уровень производства в отрасли грузового вагоностроения сохранится из-за критичного износа подвижного состава. Однако по итогам 2012 г. украинские производители снизили поставки в адрес России на 33% по отношению к 2011 году до 24 тыс. единиц и усилили выход на рынки других стран «пространства 1520». В то же время, Россия по-прежнему сохранила за собой позиции ведущего импортера продукции украинского вагоностроения (62% украинского вагонного экспорта по итогам 2012 года). Распределение долей рынка СНГ среди производителей грузовых вагонов РФ и Украины представлено на рис. 1.



Рис. 1. Доли вагоностроительных предприятий РФ и Украины на рынке СНГ в 2012 году

По данным Росстата производство грузовых вагонов в РФ в январе-августе 2013 года сократилось на 21,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года – до 37,3 тысяч единиц. В августе 2013 года выпуск вагонов сократился на 22,3% по сравнению с августом прошлого года и вырос на 9,4% по сравнению с июлем 2013 года.

Снижение производства было отмечено у большинства заводов. Лидер отрасли – НПК «Уралвагонзавод» сократил выпуск вагонов на 30% до 9,6 тыс.,



ОАО «Русхиммаш» – на 10% до 2,3 тыс., ЗАО «Промтрактор-Вагон» – на 68% до 1 тыс. штук.

Рассмотрим структуру производства грузовых вагонов в 2013 году. Основной драйвер падения – полувагоны, выпуск которых упал в 3 раза в связи с тем, что спрос на данную продукцию, в том числе и перспективный, был полностью удовлетворен в предыдущие годы. Еще одна важная тенденция I квартала 2013 года: 77% всех полувагонов были выпущены в России (по сравнению с 60% в I квартале 2012 года). Украинские производители переключались на производство цистерн и хопперов.

Выпуск полувагонов в марте 2013 года достиг минимального уровня за весь посткризисный период – 2600 единиц. С октября 2012 года цены на полувагоны снизились на 20%, причем ежемесячное падение составило в среднем 2,5-3,0%. К концу 2013 года средняя цена на разные модели полувагонов находилась в диапазоне \$54 000 – \$65 000.

Производство нефтебензиновых цистерн практически не изменилось, оставшись в марте 2013 года на уровне 1600 единиц. Средняя цена на них снизилась на 5% и составляла от \$66 000 до \$76 000.

Положительную динамику в I квартале 2013 года показал выпуск хопперов-зерновозов, причем данный вид продукции стал третьим по объему производства за квартал. В марте 2013 года было произведено 500 единиц, всего за I квартал 2013 года – 1850 единиц, в то время как в I квартале 2012 года была выпущена только одна партия из 70 зерновозов. Средние цены на зерновозы по итогам 2013 года составляют \$69 000 – \$75 000.

Значительный рост наблюдался в производстве газовых цистерн: до 400 единиц в марте. В I квартале суммарный выпуск составил 1650 единиц (увеличение на 86% относительно I квартала 2012 года). Цена газовых цистерн в марте 2013 года достигла \$90 000.

Выпуск крытых вагонов и цементовозов в марте 2013 года превысил 450 единиц (рост на 23% и 71% соответственно к марту 2012 года). Цены на цементовозы остались неизменными (\$60 000 – \$74 000), а на крытые вагоны упали на 7% в среднем до \$78 000.

В связи с увеличением спроса на автомобили впервые за последние 5 лет возобновилось производство автомобилевозов: более 50 вагонов по цене \$140000 за единицу.

В июле 2013 года на пространстве 1520 было произведено 7500 единиц подвижного состава, что на 3700 вагонов или на 32,8% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. Производство вагонов стабилизировалось на уровне 7-7,5 тыс. единиц в месяц. Сложившийся уровень производства обеспечивает загрузку мощностей заводов лишь на 60%. Положительной тенденцией в структуре выпуска является рост производства полувагонов нового поколения (модели 12-196-01 и 12-9761) до 400 единиц (в предыдущие периоды производилось не более 100-200 единиц за месяц). Крупнейшие игроки рынка занимаются поиском новых решений – разработка и производство новых цистерн для сжиженного газа, востребованных

потребителями, а также других видов специализированного подвижного состава – лесовозов и думпкаров.

Опережающий рост объема выпуска грузовых вагонов за последние несколько лет позволил не только удовлетворить текущий и отложенный спрос, но и привел к тому, что на конец 2013 года количество невостребованных вагонов на сети РЖД оценивается от 100 до 150 тыс. единиц. В сложившихся условиях грузоотправители получили возможность выбора наиболее выгодных условий сотрудничества в работе с операторами.

Отметим, что в 2013 году в связи с падением спроса на универсальный подвижной состав со стороны операторов существенно изменилась структура покупателей. С целью сокращения издержек производители вынуждены продавать свою продукцию аффилированным с ними лизинговым и операторским компаниям. По оценкам аналитиков, если в 2012 году в рамках такого сотрудничества было продано не более 15% произведенных вагонов, то в нынешнем году – 48%.

Например, 80% произведенных НПК «Уралвагонзавод» вагонов приобрела компания «УВЗ Логистик», которую завод контролирует на 50%. Все 1200 вагонов Тихвинского вагоностроительного завода получила лизинговая компания Rail1520, которая вместе с предприятием входит в Объединенную вагонную компанию. Новокузнецкий вагоностроительный завод продал 1600 вагонов аффилированной Кузбасской думпкарной компании.

Реальная потребность рынка грузового вагоностроения в 2013 году составляет в среднем 9-12 тыс. вагонов. Большинство операторов в текущем году скорректировали свои планы по закупке вагонов из-за ситуации на рынке грузовых перевозок. В частности, крупнейший железнодорожный оператор – Первая грузовая компания – до конца года не планирует закупки подвижного состава. Федеральная грузовая компания сократила закупки подвижного состава до 7700 единиц, отказавшись от приобретения около 9 тысяч полувагонов. ООО «Трансгарант» отказалось от закупок подвижного состава в 2012 году и не планирует их в 2013 году. ООО «Трансойл» в 2012 году завершило крупную инвестиционную программу по приобретению 10 тыс. цистерн и в дальнейшем собирается пополнять парк подвижного состава только в зависимости от заключенных контрактов по грузовой базе.

Снижение доходности эксплуатации вагонов у кэптивных компаний (уменьшение арендных ставок и ставок операционного лизинга) может вызвать проблемы с обслуживанием долгов и платежей по финансовому лизингу. В частности, доходы от оперирования полувагонами снизились с 1500-1600 руб. в 2012 году до 650-800 руб. в июне 2013 года, ставки операционного лизинга за аналогичный период упали с 1200 руб. в среднем до 650 руб. Поскольку минимальный уровень среднедневного платежа по десятилетнему финансовому лизингу составляет не менее 800 руб. в сутки, фактически весь закупаемый парк оказывается убыточным.

Кэптивные компании, накапливая парк, повышают свои риски, но у них есть способы их хеджирования. В подобных условиях ситуацию способна

изменить государственная программа субсидирования закупок вагонов: Министерство промышленности и торговли предложило субсидировать производство вагонов, если заводы предоставят скидки покупателям, эквивалентные субсидиям. Спрос на инновационные вагоны Правительство поддержало скидкой на порожний тариф, также предусмотрена компенсация 2/3 ставки рефинансирования по кредитам на их покупку.

В итоге сокращение объемов перевозок на фоне нестабильной экономической конъюнктуры на товарных рынках и снижение ставок предоставления подвижного состава привело к уменьшению инвестиционных ресурсов операторских компаний для обновления и пополнения парка. В первую очередь негативные тенденции затронули сегмент полувагонов, в котором наблюдается профицит. Соответственно, среди производителей наибольшее отставание от уровня 2012 года продемонстрировали предприятия, ориентированные в основном на выпуск универсальных вагонов. Всего в 2013 году российские вагоностроители произвели порядка 50-55 тыс. грузовых вагонов по сравнению с историческим максимумом 2012 года в 71,2 тыс. единиц. Учитывая негативные тенденции промышленного роста в РФ в 2013 году и на перспективу можно прогнозировать дальнейшее сокращение спроса на продукции вагоностроительных предприятий.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ПОТОКІВ**

*Новодворська В.В., Головня О.Ю.*

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

В умовах формування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, у зв'язку з прийняттям НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до формування фінансової звітності» є посилення відповідальності суб'єктів господарювання за ефективністю використання ресурсів. Одним із найсуттєвіших питань є питання збереження грошових коштів, доцільності та обґрунтованості їх використання, законності здійснюваних операцій та правильності їх відображення в обліку та фінансовій звітності.

В умовах інтеграції вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів обліку та звітності, активізації фінансово-господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, у зв'язку з появою новітніх форм платіжних засобів та активізацією сфери впливу інформаційних технологій, виникла потреба удосконалення окремих напрямів та об'єктів обліку. В процесі такого реформування вагоме належить грошовим коштам, як одному із основних складових системи, що забезпечують кругообіг ресурсів, які є базисною основою для підвищення платоспроможності суб'єктів господарської діяльності.

Однією з існуючих на сьогодні проблем є несвоєчасність здійснення платежів, що, в свою чергу, ставить під сумнів репутацію підприємства і

погіршує його фінансовий стан. Незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами викликана прорахунками в управлінні заборгованістю як дебіторською, так і кредиторською. Крім того, існує така проблема як недовіра до відображених у звітності даних з боку користувачів, тому доцільним є удосконалення системи контролю операцій за ефективним використанням грошових коштів та їх еквівалентів, метою якої є підтвердження інформації щодо повноти, достовірності, законності та об'єктивності здійснених і відображених в обліку й звітності операцій. Недостатня розробленість зазначених питань обумовлює спотворення інформації про фінансовий стан підприємства, знижує ефективність прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання коштів.

Традиційно фінансовий облік господарської діяльності більше орієнтований на потреби зовнішніх користувачів інформації, таких як органи державної влади, кредитори, споживачі, постачальники, власники підприємства. Інформація фінансового обліку дає загальну характеристику фінансового стану та результатів господарської діяльності підприємства і не може бути повноцінно використана для прийняття ефективних управлінських рішень. Адже, останні потребують детального аналізу господарської діяльності підприємства, що можливий лише за умов організації надійного управлінського обліку всіх господарських процесів.

Прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів підприємства ґрунтується на даних управлінського обліку грошових коштів та розрахункових операцій. Зважаючи на важливість руху грошових коштів для забезпечення функціонування всього господарського механізму, на більшості вітчизняних підприємств організовано управлінський облік руху грошових коштів з метою його контролю та недопущення платіжного дефіциту підприємства. Зокрема, здійснюється потижневе планування надходження та витрачання грошових коштів, складається щотижневий платіжний баланс, здійснюється оперативний контроль за станом кредиторської та дебіторської заборгованостей. Фактичні дані управлінського обліку формуються на основі реєстрів поточного обліку, а також неофіційної інформації.

Існуюча система управлінського обліку дозволяє планувати рух грошових коштів, здійснювати аналіз відхилень, уникати платіжного дефіциту та контролювати своєчасність розрахунків з дебіторами та кредиторами підприємства. Основна увага приділяється збалансуванню руху грошових коштів у межах підприємства в цілому. Проте прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів вимагає його обліку і аналізу за напрямками господарської діяльності та центрами відповідальності. Планування, облік і контроль руху грошових коштів у розрізі центрів відповідальності забезпечить менеджмент інформацією про ефективність діяльності кожного підрозділу, його внесок у формування чистого руху грошових коштів всього підприємства. На основі даної інформації має здійснюватися перерозподіл грошових коштів між центрами відповідальності з метою забезпечення фінансовими ресурсами найефективніших видів діяльності і підрозділів підприємства.

Виходячи з різних класифікаційних ознак руху грошових коштів підприємства пропонується організувати управлінський облік у розрізі наступних видів центрів фінансової відповідальності:

- центр формування надходжень грошових коштів;
- центр формування витрачань грошових коштів;
- центр формування чистого руху грошових коштів;
- центр виконання платежів;
- центр планування і аналізу руху грошових коштів;
- центр контролю руху грошових коштів.

Щодо центру формування надходжень грошових коштів, центр формування витрачань грошових коштів, центр формування чистого руху грошових коштів та центр виконання платежів є ініціаторами відповідних платежів. Їх діяльність обумовлює надходження грошових коштів на підприємство, а також вимагає здійснення витрачань для виконання відповідних функцій. Проте вони не здійснюють платежі, а лише готують відповідні заявки для працівників бухгалтерії, що безпосередньо проводять касові операції та платежі за банківськими рахунками.

Центр планування і аналізу руху грошових коштів - підрозділ підприємства, основним завданням якого є планування та аналіз всіх надходжень та витрачань грошових коштів підприємства. До нього входять планово-економічний та фінансовий відділи. Названі підрозділи є також центрами формування витрачань грошових коштів на їх утримання. Проте, зважаючи на важливість планування, обліку та аналізу руху грошових коштів, доцільно виділити перелічені підрозділи в окрему групу центрів відповідальності.

Центр контролю руху грошових коштів - підрозділ, що підпорядковується вищому керівництву підприємства і здійснює контроль за відповідністю всіх надходжень, витрачань і залишків грошових коштів планам, прийнятим рішенням, критеріям ефективності та вимогам нормативно-правових актів.

По кожному центру відповідальності для прийняття та прогнозування управлінських рішень необхідна відповідна управлінська звітність. На відміну від фінансової звітності, управлінська звітність підприємства не є чітко регламентованою і може постійно змінюватись залежно від потреб користувачів. Вона може включати оперативні звіти, що складаються щоденно з метою контролю і аналізу господарських операцій під час їх здійснення, та підсумкову звітність, що узагальнює результати діяльності за певний період.

Таким чином, надійна система управлінського обліку є інформаційною базою для прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів підприємства. Вона має базуватися на спільних з фінансовим обліком номенклатурах та реєстрах поточного обліку. Управлінський облік руху грошових коштів повинен вестися в розрізі центрів відповідальності за формування надходжень і витрачань грошових коштів. Планування і облік фактичного руху грошових коштів у розрізі центрів фінансової відповідальності дозволить контролювати й аналізувати внесок кожного

підрозділу в формування чистого руху грошових коштів підприємства, підвищити мотивацію відповідних підрозділів, в оперативному режимі контролювати виконання бюджетів та, за результатами виявлених відхилень, здійснювати відповідні коригування в планах чи господарській діяльності.

**Список використаних джерел:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13р. №73.

2. Скоробогатова В.В. Грошові кошти як основна складова монетарних активів: економічна та облікова сутність поняття /В.В.Скоробогатова // Вісник ЖДТУ. – 2012. - №1(59). – С.193-197.

3. Чабанюк О.М., Балецька Т.І. Звіт про рух грошових коштів та його місце в управлінні підприємством/О.М.Чабанюк, Т.І.Балецька //Економічний простір. – 2012. - №9. – С.250-255.

4. Шинкаренко О.М., Михайлова А.О. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві /Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси, ЧДТУ. – 2013. –С.135-137.

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ПРОЦЕССЕ  
КАПИТАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Нужная О.А.*

*Луцкий национальный технический университет  
г. Луцк, Украина*

В широком смысле капитализация является инвестицией в активы, производит дальнейшее наращивание капитала. Сути и задачам капитализации в новых условиях развития экономики является рост благосостояния каждого человека при ее экономического и интеллектуального саморазвития, при том, что основным фактором производства является интеллект. К капиталу относится не только реальный капитал, но и условный капитал, действующий в таких сферах, как производство, услуги, наука [7, с. 267].

По данным всемирного банка, в структуре национального богатства многих развитых стран доминирует человеческий капитал, который составляет 2/3 от суммарной величины. В странах Северной и Центральной Америки, Западной Европы и Восточной Азии он составляет 3/4 от общей величины национального богатства [4].

Преимущества человеческого капитала над материально-вещественным особенно наглядно проявляются в странах с высоким уровнем дохода. В высокоразвитых странах мира (Германия, Швейцария, Япония) его удельный вес составляет в среднем 80% [9, с. 97].

У истоков теории человеческого капитала стояли классики экономической мысли К. Маркс, Дж. Милль, В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо.

Развитием теории человеческого капитала занимались российские ученые Ф. Волков, А. Добрынин, С. Дятлова, Р. Капелюшников, М. Критский,

В. Марцинкевич, М. Солодов, С. Струмилин, Ю. Толипин и украинские ученые В. Близнюк, В. Бородина, К. Васьковская, Л. Гнатишин, Н. Голикова, А. Гришнова, И. Каленюк, В. Мандибура, Н. Марущак, Л. Харкянен, А. Чухно.

По А. Гришновой, человеческий капитал - это экономическая категория, характеризующая совокупность сложившихся и развитых в результате инвестиций определенных способностей, личных качеств и мотиваций индивидов, находящихся в их собственности, используются в экономической деятельности, способствуют росту производительности труда, и благодаря этому, влияют на рост доходов (зарботков) своего владельца и национального дохода [6].

Исходя из этого определения, можно сделать определенные выводы:

- человеческий капитал - это не просто совокупность характеристик, а именно сформирован или развит в результате инвестиций и накопленный определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций;

- человеческий капитал - это такой запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется для получения полезного результата и способствует росту производительности труда;

- использование человеческого капитала закономерно приводит к росту зарботков (доходов) его владельца ;

- такой рост доходов стимулирует дальнейшие инвестиции в человеческий капитал, приводит к дальнейшему росту зарботков.

Целью данного исследования было изучение роли и значения человеческого капитала в осуществлении процессов капитализации в сельском хозяйстве.

Сельский человеческий капитал - это совокупность воплощенных в крестьянах потенциальных возможностей приносить доход (индивидуальный или общественный), способность их к участию в процессе производства. Человеческий капитал охватывает природные способности, таланты, а также приобретенный образование, профессиональные знания, квалификацию, навыки, жизненный опыт и духовную стабильность [3, с. 101].

Факторы внешней и внутренней среды, которые формируют условия управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве :

- 1) внешние: экономические, налоговая политика государства, государственное регулирование в сфере трудовых отношений, научно - технический прогресс, социально - культурные, технико-технологические, демографические, национальные и культурно - образовательные, кадровая политика предприятий- конкурентов ;

- 2) внутренние: психологические, морально - этические, стратегия предприятия, кадровая политика предприятия, организация труда, финансовые возможности предприятия, маркетинговая деятельность, профессионально - квалификационные требования, источники покрытия кадровой потребности [5].

Для современного отечественного сельского хозяйства важнейшими являются не только новые технологические идеи, но и высокая квалификация и творческая активность людей, способных эти идеи воспринять и воплотить в

жизнь. Введение новых знаний и новых разработок в производство осуществляется через людей и непосредственно людьми. Это обстоятельство делает важным и необходимым создание системы постоянного и качественного обновления человеческого капитала через повышение уровня его знаний, навыков и квалификации с помощью консультационных служб [5].

Профессор В. Андрийчук считает, что в целом среди безмерно большие потери села едва ли не самой является ускоренная и излишне глубокая деградация человеческого капитала, отражением которой стало стремительное сокращение продолжительности жизни сельских жителей, ухудшение состояния их здоровья, снижение уровня образованности, профессиональной и квалификационной подготовки [1, с. 26]. Многократно ухудшилось научное и кадровое обеспечение сельского хозяйства [1, с. 23].

В таблице 1 представлены статистические данные о динамике среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах по 2000-2012 годы по Волынской области и по Украине в целом.

Анализ показал, что среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах в целом по Украине в течение всего исследуемого периода выше по сравнению с соответствующими показателями по Волынской области в 1,28-2,03 раза.

Таблица 1

**Динамика среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве в расчете на одного штатного работника за 2000-2012 годы**

Рік	Середньомісячна заробітна плата, грн.		Середньомісячна заробітна плата по Волинській області до середньомісячної заробітної плати по Україні, %
	Україна	Волинська область	
2000	111	67	60,4
2001	151	90	59,6
2002	178	106	59,6
2003	210	132	62,9
2004	295	198	67,1
2005	415	273	65,8
2006	553	256	64,4
2007	733	480	65,5
2008	1076	652	60,6
2009	1206	718	59,5
2010	1430	827	57,8
2011	1800	1088	60,4
2012**	2951	1454	49,3

\* розраховано за даними Державної служби статистики України

\*\* за 2012 рік дані за січень-липень



Динамика среднемесячной номинальной заработной платы по видам экономической деятельности по Волынской области представлена на рис. 1.

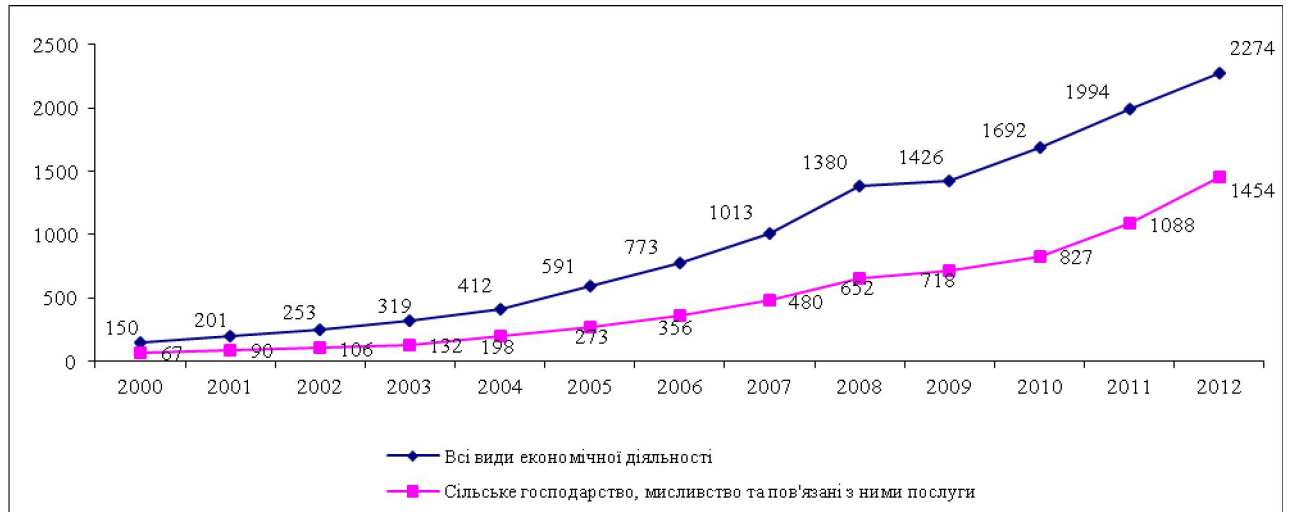


Рис. 1. Среднемесячная номинальная заработная плата по видам экономической деятельности по Волынской области за 2000-2012 годы, грн.

\* Построено по данным Волынского областного управления статистики

\*\* За 2012 год данные за январь-июль

Как видно из рисунка, среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве и связанных с ними услугами по области на протяжении 2000-2012 годов в 1,3-1,7 раза ниже по сравнению с таким же показателем в целом по всем видам экономической деятельности.

Таким образом, человеческий капитал - это сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный людьми (человеком) определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целенаправленно используется в той или иной сфере общественного производства, способствует росту производительности труда и благодаря этому влияет на рост доходов (зарботков) его владельца.

Человеческий капитал является единственным активным капиталом, тогда как все другие капиталы являются пассивными, поскольку они все без исключения подчиняются человеку и действуют в соответствии с ее воли. Учитывая эту позицию инвестирования в другие виды капитала, минуя человеческий, оказываются недостаточно результативными. Инвестиции в человеческий капитал - это источник экономического роста, не менее важное, чем капиталовложения в материально - вещественные факторы производства и землю. Если украинское общество не сможет осознанно и целенаправленно вкладывать инвестиции в развитие человека, оно, безусловно, будет отставать в экономическом развитии от других. По сравнению с инвестициями в другие различные формы капитала, инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки

зрения всего общества, так как дают довольно значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект [8].

Считаем, что инвестирование в сельский человеческий капитал должно гармонично осуществляться на четырех уровнях: личностном - для формирования человеческого капитала отдельных лиц; микроуровне - для формирования человеческого капитала сельскохозяйственных предприятий; мезоуровне - для формирования человеческого капитала сельскохозяйственной отрасли; макроуровне - для формирования совокупного сельского человеческого капитала страны.

Образование, здравоохранение, профессиональная подготовка, поиск экономически значимой информации, мобильность рабочей силы, воспитание и уход за детьми относятся к основным направлениям «человеческих инвестиций». Поэтому политика государства в этом направлении должна стать отдельным, самостоятельным направлением регулятивной функции правительства.

Человеческий фактор в общественно - экономическом развитии страны все больше становится основным и богатым видом ресурсов общественного производства. От обогащения и полного использования человеческого капитала на селе зависит не только судьба того или иного сельскохозяйственного предприятия, но и отрасли в целом. Это означает, что заинтересованность в росте человеческого капитала становится важной и актуальной задачей как для общества, так и для сельского хозяйства и самого человека

Таким образом, человеческий сельский капитал, сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком, определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, целесообразно используются в сфере аграрного бизнеса, способствует росту производительности труда и эффективности аграрного производства и тем самым влияет на рост материального благосостояния человека и развитие процессов капитализации сельскохозяйственной отрасли, что в конечном итоге приведет к экономическому росту государства.

#### **Список литературы:**

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. - №2. – С. 64-74.
3. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 227 с.
4. Валентей С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентации / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – 1999. - № 2. – С. 90-102.
5. Васьківська К. Значення людського капіталу в розвитку сільського господарства / К. Васьківська, Л. Гнатишин [Електронний ресурс]. – Режим

доступу:

[http://www.nbuu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vldau/APK/2009/files/09vkviad.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09vkviad.pdf).

6. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.

7. Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти: ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.

8. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14\\_maruschak%20n.p..doc.htm](http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p..doc.htm).

9. Харкянен Л. Інвестиції в людину – фактор розвитку економіки / Л. Харкянен // Віче. – 2003. - №11. – С. 97-105.

## **СУЩНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАДРОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Озерова Л.В.*

*ФГБОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Брянская область, с. Кокино, Россия*

Воспроизводство квалифицированных кадров в сельском хозяйстве базируется на системном подходе, который предполагает укрупнение или воспроизводство совокупного общественного продукта или основного фактора, его определяющего. В процессе воспроизводства происходит возобновление всех элементов и условий как на уровне страны в целом, так и на уровне региона. При воспроизводственных процессах происходит возобновление всех элементов в определенных пропорциях. Например, воспроизводство кадрового потенциала является реальным при воспроизводстве сферы образования, науки, здравоохранения. Ресурсы, подлежащие воспроизводству, характеризуются наличием собственных воспроизводственных циклов, как на региональном уровне, так и на уровне государства в целом.

В качестве исследований, проводимых как российскими, так и зарубежными авторами, было определено, что воспроизводственные процессы обладают различными признаками:

- целенаправленность воспроизводства, находящаяся в зависимости от социально-экономических потребностей общества на определенных этапах его развития;

- динамизм воспроизводственных процессов;

- приобретение новых качественных характеристик в рамках воспроизводственных процессов;

- развития самоорганизации, адаптации к требованиям изменяющейся внешней среды в процессе воспроизводственных процессов.

Таким образом, в качестве ресурсной базы процессов воспроизводства следует рассматривать совокупность ресурсов разного вида, а также циклов по

воспроизводству данных ресурсов [1].

Трансформируются в результате воспроизводственных процессов не только количество и качество ресурсов, но и пропорции и динамика взаимосвязей ресурсов. Таким образом, ресурсная база воспроизводства выступает в качестве основы для формирования новых факторов и условий, необходимых для воспроизводственных процессов в будущем, что приводит к большей комплексной эффективности.

Проводя критическое обобщение различных подходов к воспроизводству квалифицированных кадров, следует отметить, что многие авторы, как отечественные, так и зарубежные, выделяют следующие подходы: экстенсивный, интенсивный, преимущественно экстенсивный, преимущественно интенсивный, расширенный и суженный. Многие авторы на сегодняшний день выделяют инновационный тип воспроизводства [2].

Различия в подходах связаны с соотношением разных факторов, условий и направлений развития ресурсной базы воспроизводства. Таким образом, ресурсная база, выступая в качестве подсистемы процесса воспроизводства, определяет основные предпосылки, являющиеся основой повышения эффективности функционирования региональных экономических систем.

Процессы воспроизводства кадрового потенциала анализируются в литературе с позиций влияния на них демографических параметров, таких как рождаемость, смертность, миграционные процессы.

В данной ситуации не принимаются во внимание динамические процессы общественного плана, связанные с изменением общественных потребностей в рабочей силе. Не учитывается также уровень зависимости динамики воспроизводственных процессов от требований, обусловленных объективными экономическими законами.

В связи с этим сущность воспроизводства кадрового потенциала можно определить в качестве непрерывного производства трудовых ресурсов в зависимости от изменения потребностей общества в данном виде ресурсах, от динамики научно-технических параметров, а также в зависимости от требований, предусмотренных объективными законами развития экономической системы [3].

Воспроизводства рабочей силы в данной ситуации не рассматривается как самоцель. Потребность в трудовых ресурсах определяется действием закона увеличивающихся потребностей, а также закона пропорционального развития народного хозяйства, в которых отражены тенденции развития технического и социального прогресса.

Потребность в трудовых ресурсах предполагает повышение внимания к проблемам учета и динамики изменений в рамках инновационных систем в рамках народно-хозяйственной экономической системы, к проблемам развития отдельных отраслей и регионов, к вопросам диверсификации производства, что обеспечивает возможности по использованию многообразия трудовых ресурсов.

Переход на инновационный путь развития предприятий АПК приводит к

усложнению и росту согласованного ресурсного обеспечения экономической системы в агропромышленном комплексе. На основе данной тенденции органы власти должны концентрировать инвестиционные ресурсы на развитии приоритетных направлений, обеспечивая их эффективность; способствовать формированию рабочей силы мирового уровня; проводить мероприятия по повышению квалификации работников аграрных предприятий; осуществлять полноценное информационное обеспечение в информационном плане, с использованием новейших технологий; создавать благоприятные условия для привлечения инвестиций, включая иностранных инвесторов.

Следует также с целью определения основных направлений развития воспроизводственных процессов в регионе обеспечивать развитие научной теории прогнозирования и оценки кадрового потенциала в рамках конкретной экономической системы.

«Трудовой потенциал региона» включает имеющееся в наличии и предполагаемое количество и качество живого труда, который находится в распоряжении субъектов экономического процесса в рамках конкретной региональной социально-экономической системы [4].

Процесс развития трудового потенциала агропромышленного комплекса связан с совершенствованием количества и качества составляющих трудовых ресурсов с тем, чтобы полностью обеспечить агропромышленный комплекс необходимыми трудовыми ресурсами как в настоящем периоде, так и с ориентацией на перспективу.

Можно выделить два основных направления воспроизводства трудовых ресурсов по количественным параметрам, к которым относится естественное воспроизводство и миграционные процессы.

Уровень обеспеченности кадрами может быть повышен в результате стимулирующих мероприятий, направленных на иммиграционные процессы в регионе, а также на процессы рождаемости. Также увеличение данного показателя может быть достигнуто в результате ограничения эмиграции трудоспособного населения, повышения уровня занятости, снижение смертности в трудоспособном возрасте, а также исключение травматизма.

Каждый элемент системы воспроизводства трудовых ресурсов имеет основные факторы воздействия и определенные условия улучшения обеспеченности трудовыми ресурсами. В таблице представлены факторы, оказывающие влияние на систему воспроизводства трудовых ресурсов.

В условиях рыночной экономики подход к пониманию стоимости, количества и качества трудовых ресурсов существенно меняется, основываясь на принципе, что «за все надо платить» [6].

В данной ситуации рыночные механизмы выступают в качестве универсального средства, предоставляющего возможность объективно измерить и оценить труд и его результативность не только в масштабе общества, но и на уровне организации, компании, индивидуального предпринимателя.

Реализация данного вида воспроизводства рабочей силы требует

приложения существенных усилий, направленных, в первую очередь, на повышение производительности труда и развития трудовых ресурсов.

В качестве другой предпосылки реализации данного подхода следует рассматривать повышение конкуренции на рынке труда. Рынок предоставляет условия для повышения мобильности рабочей силы и трансформации ее в рамках отдельных отраслей.

Принимая во внимание, что процесс формирования рынка данного типа характеризуется высоким уровнем сложности, следует отметить, что дистанцирование государства от решения проблем, связанных с воспроизводством кадрового потенциала, на сегодняшний день не оправдан.

Естественно, что в условиях перевода экономики АПК на рыночные отношения, преодоления отчуждения работников от земли, развития многообразных форм собственности на селе, технического и технологического перевооружения производства потребовались кардинальные изменения в культурно-техническом и профессионально-квалификационном уровне работников. Внедрение в сельском хозяйстве аренды и арендных отношений, развитие крестьянских (фермерских хозяйств) и кооперативов обуславливали необходимость качественных изменений в системе воспроизводства рабочей силы в отрасли.

Таблица 1

**Ключевые факторы, оказывающие влияние на систему  
воспроизводства трудовых ресурсов**

Элементы системы воспроизводства трудовых ресурсов	Факторы и условия улучшения обеспеченности трудовыми ресурсами	
	Для рабочей силы высокой квалификации	Для рабочей силы низкой квалификации
Рост иммиграции	-высокое качество жизни; -высокая оплата труда; -нет законодательных и бюрократических барьеров; -толерантность к приезжим -культурная и языковая близость	спрос на трудовые ресурсы
Рост рождаемости и обучения	-доступные воспитательные, образовательные, медицинские учреждения -обеспеченность населения в материальном плане	-приемлемое качество жизни - стимулирование рождаемости с помощью материальных методов
Снижение эмиграции	-достойный уровень качества жизни. -оплата труда, скорректированная на его условия, не хуже альтернативных, как по территориям, так и по	- спрос на трудовые ресурсы - поддержка безработных в материальном плане

		видам экономической деятельности. -предоставление социально - бытовых услуг	
Снижение естественного выбытия трудовых ресурсов	Снижение смертности	- доступность медицинских учреждений для профилактики и лечения.	- уровень преступности
	Снижение заболеваемости, инвалидности	- обеспечение техники безопасности производства и транспорта на базе новых технологий - состояние экологической системы	- распространение наркомании и алкоголизма; - обеспеченность бытовыми услугами.

Таким образом, специфика воспроизводства рабочей силы тесно связана с рыночными условиями. С одной стороны, при определенных условиях - с перенесением центра тяжести на индивидуальное ее воспроизводство, а с другой - предполагает наличие в качестве полноправных участников этого процесса государства, профсоюзов и работодателей. Все это обуславливает острую необходимость формирования научно обоснованных критериев количественного соотношения между издержками воспроизводства рабочей силы и ценой труда

#### **Список литературы:**

1. Миляева, Л.Г. Управление конкурентоспособностью персонала в инновационной среде / Миляева Л.Г // Человек и труд. — 2007. - № 7 - С. 78.
2. Краснов, А.В. Кадровый потенциал АПК и повышение эффективности производства: теория и практика / Краснов А. В, Рак Н.Г. - Казань: «Центр инновационных технологий», 2004. — 17 с.
3. Хайруллин, Ф.М. Трудоемкость производства и ее основные показатели / Хайруллин Ф.М. - Киров, 2005 - 16с.
4. Федоров И.Б. Проблемы кадрового обеспечения национальной технологической базы в современном мире: зарубежные образовательные технологии на рубеже XXI века (80-е - 90-е годы) / Федоров И.Б., Балтян В.К., Колосс С.М. -М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2002. - 14 с.
5. Санду И.С. Организационно-экономические основы инновационных процессов в сельском хозяйстве: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санду И.С. — М., 2009. - 19 с.
6. Тактарова С.В. Регулирование рынка труда на селе (на материалах Пензенской области): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тактарова С.В. - М., 2007. - 16 с.

## **ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ**

*Осипенко О.С.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

**Постановка проблемы.** Отдельные хозяйственные операции невозможно охватить непосредственно в момент их возникновения в результате природных условий (испарение, усыхание и т.д. ), неисправности весоизмерительных приборов, потери документов, ошибок арифметического или технического характера, имевших место при оформлении документов или во время записей в бухгалтерские регистры. Возникает потребность в приеме, который обеспечил бы выявление фактического состояния имущества и источников его образования и отражал учтены документацией изменения в состоянии хозяйственных явлений и процессов, что устранило бы расхождения между данными бухгалтерского учета и фактическим наличием объектов хозяйствования. Таким приемом является инвентаризация.

Отсутствие проведения инвентаризации на практике приводит формализацию инвентаризационной работы, несоблюдение правильности и последовательности выполнения отдельных инвентаризационных процедур, нарушение действующих законодательно - нормативных актов. Вследствие этого инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета и методический прием контроля теряет свое значение, не выполняются вообще, или выполняются частично поставленные перед ней цели и задачи. Однако, инвентаризация играет важную роль в процессе хозяйственной деятельности каждого субъекта, поскольку от достоверности ее результатов зависит объективность показателей финансовой отчетности.

Однако с дальнейшим развитием экономических отношений между субъектами хозяйствования открываются новые сферы этой проблемы, требующие дальнейших исследований в направлении их совершенствования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию вопросов организации, проведения и отражения результатов инвентаризации активов и обязательств предприятия посвящена достаточное внимание ведущих отечественных ученых- экономистов: М.И. Беленков, Ф.Ф. Бутинця, Т.Г. Маренич, М.Ф. Огийчука, В.Я. Плаксиенко, В.В. Сопка, Л.К. Сука и других.

Основными нормативными документами, регламентирующими порядок проведения инвентаризации: Инструкция по инвентаризации основных средств, нематериальных активов, товарно-материальных ценностей, денежных средств и документов и расчетов, утвержденная Министерством финансов Украины от 11.08.2011 г. № 69 (далее - Инструкция № 69) [6]; Налоговый кодекс Украины (далее - НКУ) от 02.12.2010 г. № 2755- VI [5] ; Порядок определения размера убытков от хищения, недостачи, уничтожения (порчи ) материальных



ценностей от 22.01.2011 г. № 116 [3]. Частые изменения и дополнения в НКУ обуславливают необходимость постоянного совершенствования отражения результатов инвентаризации в учете, что свидетельствует об актуальности темы и обусловило выбор направления исследования в научном и практическом аспектах.

**Цель исследования.** Теоретическое определение сущности, содержания, роли инвентаризации в хозяйственной деятельности, обоснование значения и места инвентаризации в бухгалтерском учете, комплексное изучение состояния и перспектив развития инвентаризационной работы, возможность компьютеризации инвентаризационного процесса.

**Изложение основного материала исследования.**

Существование различных толкований понятия инвентаризации не позволяет раскрыть сущность и содержание данного понятия. Это существенно затрудняет ее практическое значение. Инвентаризацию следует понимать как проверку наличия и состояния объекта, контроль, который осуществляется путем наблюдения, измерения, регистрации и сравнения полученных данных.

Содержание инвентаризации раскрывает комплекс хозяйственно - правовых признаков, который позволяет отличить инвентаризацию от составления инвентаря, самопроверки (как вида самоконтроля), переучета, обмера выполненных работ, переписи и т.д.

Объектом исследования является организация и методика проведения инвентаризации активов и обязательств на производственных предприятиях.

В системе бухгалтерского учета инвентаризация является обязательным, важным, существенным и необходимым элементом этого метода. Инвентаризации, как одному из элементов метода учета свойственна определенная самостоятельность и независимость от других элементов. В учетном цикле инвентаризация предшествует балансу и отчетности [ 1 ] .

В современных условиях хозяйствования цель инвентаризации заключается в выявлении фактического наличия и состояния объекта, проверяемого выявлении отклонений от нормативных, плановых, учетных и других данных, в соответствии с которыми они могут функционировать, и их нормативно - правовом регулировании. Достичь цели и решить задачи, поставленные перед Инвентаризацией, возможно только при должном уровне ее организационного, технического, экономического и учетно-аналитического обеспечения .

В хозяйственной деятельности отдельного предприятия объектами инвентаризации выступают объекты бухгалтерского учета и хозяйственного контроля, имеют количественное выражение и стоимостную оценку, а фактическое их наличие и состояние можно определить органолептическим приемами и путем проверки или подтверждения сальдо.

Инвентаризационная процесс, как безальтернативное средство познания фактического состояния предполагает наличие объекта и субъекта инвентаризации. В качестве субъектов выступают носители прав и обязанностей - государственные институты, структуры и подразделения, в

соответствии с действующим законодательством имеют право на осуществление контроля финансово - хозяйственной деятельности, а также владельцы и руководители предприятия.

При проведении инвентаризации следует придерживаться следующих ее принципов: внезапности, всесторонности, полноты охвата объектов, гласности, эффективности, оперативности, экономичности, объективности, точности, своевременности и плановости, непрерывности, а также организационно - правовых [ 4 ] .

Выделение в инвентаризационной процессе таких стадий, как организационная, подготовительная, технологическая и результативная позволяет представить инвентаризационный процесс в виде алгоритма, существенно упрощает работу инвентаризационной комиссии.

Результаты инвентаризации по фактического наличия и состояния объектов учета должны оформляться только инвентаризационными описаниями , которые в вашем и в контрольном процессах , выполняют фиксационной и информационную функции .

Результаты проверки остатков и данных бухгалтерского учета проводятся только в сравнительных ведомостях - важнейших заключительных документах, состоящих на результативной стадии инвентаризационной процесса. Порядок регулирования инвентаризационных разниц зависит от характера и причин выявленных излишков , недостач , потерь и фактов порчи имущества [ 5 ] .

Определить эффективность инвентаризации предлагается с помощью показателей, характеризующих своевременность и качество определения фактических остатков имущества и возмещения выявленного ущерба, а именно: коэффициент качества инвентаризаций, коэффициент своевременности первого и второго порядка, показатель выполнения плана, показатель среднего уровня выявленных недостатков, абсолютный прирост сумм выявленных недостач, потерь от порчи, хищения и коэффициент возмещенного ущерба.

Инвентаризация является индикатором качественной работы всех звеньев предприятия. Если она обнаруживает несоответствие данных инвентаризации и бухгалтерского учета, то это указывает на недостатки работы отделов, управления предприятия или отдельных работников. А это, в свою очередь, предупреждает о возможности ухудшения результатов работы предприятия. И наоборот, инвентаризация, которая показала соответствие результатов данным бухгалтерского учета, говорит о слаженности работы коллектива. А это, как правило, приводит предприятие к успеху.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** В результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что для того, чтобы максимально использовать свои нематериальные ресурсы, эффективно управлять, хозяйствующая организация должна иметь полную и достоверную информацию обо всех нематериальные активы, находящиеся в распоряжении.

Необходимой предпосылкой получения такой информации служит инвентаризация. Поэтому периодическое ее проведения является одной из важных составляющих деятельности предприятий. Традиционные способы

пересчета, взвешивания, переоценки ценностей, а также их оценка, при проведении инвентаризации в условиях автоматизированного учета, сохраняют свое значение, что объясняется невозможностью полностью избежать ошибок при определении фактического наличия и состояния объекта инвентаризации, а своевременное выявление и устранение ошибок обеспечит рост реальности и достоверности показателей учета, сделает невозможным сокрытие недостатков и краж ценностей.

#### **Список литературы:**

1. Ефимова Ф.Ф. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов специальности "Учет и аудит" высших учебных заведений. / Под редакцией проф. Ф.Ф. Бутинца . - 7 -е изд., Доп. и перераб. - М.: ООО "Рута " , 2011 - 865с .
- 2 . Лесная И. Инвентаризация на предприятии // Бухгалтерский учет . - 2012 . - 16 лист. - № 109 ( 1263 ) . - С.16 - 28.
- 3.Пархоменко В. Инвентаризация как инструмент достоверности финансовой отчетности // Бухгалтерский учет и аудит . - 2012 . - № 1 . - С 12-20 .
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский учет на предприятиях Украины Учебник для студентов специальных высших учебных заведений. Киев . : Знание 2011 . - С. 301.
- 5 . Хомяк Р. Бухгалтерский учет: Учебное пособие: под ред .. Р. Хомяка и В. Лемишовського . Л. : «Интеллигент - Запад », 2012 . - 1221 с .
6. Инструкция по инвентаризации основных средств, нематериальных активов , товарно -материальных ценностей, денежных средств и документов и расчетов , утвержденная приказом Минфина Украины № 69 от 11.08.2011 г. [ Электронный ресурс ] . - Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>

### **УЧЕТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМА СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ГЛОБАЛЬНОЙ И ЛОКАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Остапчук С.Н.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»,  
г. Киев, Украина*

Переход человечества в информационную эпоху обуславливает возрастание роли бухгалтерского учета в современной экономике, как института, который «обеспечивает доверие, понимание и управляемость в социально-экономической среде, посредством обработки и интерпретации для пользователей информации о фактах и явлениях жизнедеятельности организаций (предприятий)» [4, с. 158].

В последнее время все больше отечественных и зарубежных ученых заимствуют основные положения институциональной экономической теории для объяснения современных особенностей развития бухгалтерского учета и формирования его методологии. В Украине такой подход использован в трудах

В.Н. Жука [4], Г.Г. Кирейцева [5-7], С.Ф. Легенчука, И.Б. Садовской. Основываясь на результатах исследований данных авторов, попробуем обозначить проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета сельскохозяйственных земель в современных условиях.

Сразу отметим, что определяющее влияние на развитие учета в XXI веке оказывает глобализация, которая, по сути, «предусматривает создание глобальных производств, товарных и финансовых рынков, формирование системы глобального управления и глобального информационного его обеспечения» [6, с. 23]. Инструментом формирования глобального информационного обеспечения через унификацию бухгалтерского учета стали Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Однако, как считает проф. Г.Г. Кирейцев, «меры по унификации учета на международном уровне и внедрение МСФО не улучшили информационный сервис менеджмента, не сделали управления антикризисным» [6, с. 23]. По нашему мнению, такая ситуация мотивирует к сохранению национальных особенностей учетных систем относительно бухгалтерского отражения приоритетных для страны активов. Для Украины, как и для других государств с развитым сельским хозяйством, таким активом, безусловно, являются земли сельскохозяйственного назначения, естественное плодородие и рациональное использование которых в значительной степени влияют на формирование продовольственной безопасности страны.

С позиций институциональной теории направленность развития бухгалтерского учета в современных условиях определяется интересами институциональных групп, имеющих влияние на формирование его методологии. Как известно, главными заказчиками МСФО стали транснациональные корпорации, сегодня их интересы имеют доминирующее влияние на формирование методологии международных стандартов.

Мы не случайно начали рассмотрение вопроса с международных стандартов, ведь МСФО уже стали в большинстве стран частью законодательства или общепринятой практикой. Вследствие этого ослабляется роль национальных стандартов, национальные системы бухгалтерского учета видоизменяются и теряют свою идентичность, возникает несопоставимость между удовлетворением интересов субъектов локальной экономики и «информационным продуктом» учетной системы. Не является исключением и ситуация по бухгалтерскому учету использования сельскохозяйственных земель (рис. 1).



Рис. 1. Проблема согласования интересов субъектов глобальной и локальной экономики в сфере учета сельскохозяйственных земель

Уровень внедрения МСФО свидетельствует о их доминирующем положении в сфере регулирования бухгалтерского учета в сравнении с национальными стандартами. Может казаться, что вытеснение национальных стандартов международными не является негативным явлением, а есть закономерной тенденцией современного этапа развития информационного общества. Однако, на наш взгляд, такое замещение стандартов не совсем оправдано. Существуют причины, указывающие на слабость и недостаточную адаптированность МСФО для организации учета сельскохозяйственных земель.

Во-первых, в международных стандартах отсутствует четкая регламентация учета земель сельскохозяйственного назначения. Разработчики стандартов не уделили должного внимания особенностям земельного капитала аграрной отрасли, что доказывает приоритетность интересов транснациональных корпораций при формировании методологии МСФО. Транснациональные корпорации, как правило, пытаются эксплуатировать природные ресурсы за бесценок, при этом навязывают миру, через систему МСФО, приоритетность финансовых инструментов, инноваций,

нематериальных активов и других ценностей виртуальной экономики.

Поэтому, как отмечает проф. В.М. Жук, «существующие в МСФО подходы к учету земельных участков как объектов недвижимости не могут быть взяты за основу при построении бухгалтерского учета земель сельскохозяйственного назначения, поскольку для последних должна применяться методология, характерная для «живого» типа экономики» [3, с. 121].

Во-вторых, полная ориентация учета на методологию и требования МСФО ведет к пренебрежению национальных информационных и частично экономических интересов страны. В частности, согласно международным стандартам, приоритетность использования в бухгалтерском учете принадлежит денежному измерителю. Исходя из того, что главными потребителями такой информации являются инвесторы, первостепенное значение для анализа хозяйственной деятельности предприятия приобретают показатели финансовой отчетности.

В условиях обострения проблемы продовольственной безопасности в мире, земли сельскохозяйственного назначения стали рассматриваться как инвестиционный актив с фиксированным уровнем риска и как объект залога в ипотечном кредитовании. «Миллиарды людей начали больше есть, и с этой точки зрения скупка сельхозземель - мощный способ защиты от инфляции», - объясняет логику инвесторов президент Icon Private Equity. Все осознали, продолжает он, что долгосрочной перспективе земля будет только дорожать, поэтому неудивительно, что такими вложениями заинтересовались даже самые консервативные инвесторы [8, с. 79]. В связи с этим, международные стандарты, прежде всего, способствуют отражению в финансовой отчетности только стоимостной ценности земель как инвестиционного актива, оставляя без внимания показатели их качественного состояния и рационального использования.

Если же говорить об интересах субъектов локальной экономики, то на уровне государства только финансовых показателей для управления производственными процессами в сельском хозяйстве недостаточно. Государственные органы контроля, и сами субъекты хозяйствования, заинтересованы в более широком использовании, наряду с денежным, натуральных, трудовых и других измерителей.

На необходимость введения дополнительных измерителей в учете природных ресурсов указывают в своих исследованиях проф. Г.Г. Кирейцев и Е.В. Вороновская. Так Е.В. Вороновская обосновывает целесообразность измерения энергии земельных ресурсов, которая расходуется на производство сельскохозяйственной продукции. «Необходимость внедрения энергетических показателей для оценки сельскохозяйственной деятельности очевидна. Энергия должна стать мерой стоимости сельскохозяйственной продукции, необходимо найти энергетический эквивалент, согласованный с натуральными и денежными единицами» [1].

Профессор Г.Г. Кирейцев, анализируя изменения условий развития

бухгалтерского учета в сельском хозяйстве, указывает на необходимость более полного использования нефинансовой информации. «В учетно-аналитической деятельности очевидным стал факт использования многомерного отображения всех фактов хозяйственной жизни и разработки методик такого отображения» [5, с. 24]. Ученый обращает внимание на неполное отражение ценности природных ресурсов в современной учетной практике. «В настоящее время существует значительный перечень природных ресурсов, входящих в экономический оборот, но их не измеряют приемами экономической и бухгалтерской методологии. Традиционными приемами бухгалтерского учета такие ресурсы отражают частично. Одним из таких важных ресурсов является земля как биологический актив» [7, с. 65].

Таким образом, на уровне управления земельными ресурсами локальной экономики приоритетность в учете принадлежит показателям управленческой отчетности по рациональному использованию, сохранению и повышению естественного плодородия земельных угодий, экологической безопасности производственного процесса.

Как видно из рис. 1, вектор развития бухгалтерского учета сельскохозяйственных земель в современных условиях направлен на удовлетворение интересов игроков глобальной экономики. Ученые предлагают несколько направлений согласования интересов субъектов глобальной и локальной экономики. Рассмотрим основные из них:

1) Формирование методологии МСФО с учетом интересов субъектов локальной экономики. Идея влияния на процесс формирования методологии МСФО раскрывается в исследованиях проф. В.Н. Жука на основе использования положений институциональной экономической теории.

Ученый считает, что «действенность отечественной бухгалтерской системы по преодолению отставания национальных интересов в глобальном мире напрямую зависит от степени развития институционально содержания этой системы. Учитывая прогнозируемую смену организационно-теоретической доктрины развития МСФО, государственным органам Украины, ее научно-профессиональному сообществу нужно активнее вовлекаться в этот процесс, усиливая свое представительство и позиции в бухгалтерских институциях международного уровня [4, с. 149]. Вместе с тем следует помнить, что принципы такого сотрудничества будут базироваться на жестокой конкурентной борьбе ее участников, ведь разработка Международных стандартов финансовой отчетности - это политический процесс, в плоскости которого каждая из сторон пытается отстоять свои собственные интересы.

2) Введение отраслевых стандартов бухгалтерского учета. Такой подход соответствует трехуровневой модели построения современной корпоративной отчетности, которую предложили американские ученые Сэмюэль А. Дипиаза и Роберт Дж. Экклз. По их мнению, отраслевые стандарты «обеспечат унификацию отчетности однородных по характеру компаний и, как следствие, порядок и прозрачность. Полезность таких стандартов будет определяться, прежде всего, их качеством и признанием среди пользователей, а не

обязательностью их применения» [2, с. 84, 81-82].

Отраслевые стандарты, наряду с международными, при условии разработки их представителями отрасли на добровольной основе с привлечением аудиторских фирм, аналитиков и инвесторов, будут учитывать отраслевые особенности учета, а исходя из этого - отвечать интересам субъектов локальной экономики. В Украине идея разработки отраслевых стандартов бухгалтерского учета раскрыта в исследованиях В.М. Жука, В.М. Метелицы, Ю.С. Бездушной. В частности, В.М. Метелица для организации учета землепользования в аграрном секторе предлагает разработать Национальный отраслевой стандарт отчетности «Земли, плата и права пользования ими в сельском хозяйстве» и рекомендует нормы для его содержательного наполнения [9].

Параллельное существование международных и отраслевых стандартов учета и отчетности, на наш взгляд, является достаточно хорошей возможностью согласования интересов различных институциональных групп в условиях неизбежного углубления глобализации экономики.

3) Создание новых систем управленческого учета. В условиях монополизации прав на формирование методологии финансового учета в распоряжении бухгалтеров остается управленческий учет.

С другой стороны, как считает проф. Г.Г. Кирейцев, «в системах учета, экономического анализа и контроля должны произойти изменения, положение которых будут мотивировать экономное использование ограниченных материальных и энергетических ресурсов», в том числе и сохранение естественного плодородия почв. Таким образом, узаконивается разработка и обязательное использование на агропромышленных предприятиях моделей управленческого учета как своеобразной открытой его системы, которая не только может изменяться по требованиям менеджмента, но и обеспечит прозрачность локальной экономики [6, с. 20].

Итак, подведем итоги.

Направленность развития бухгалтерского учета в современных условиях, в первую очередь, обусловлена доминирующими интересами игроков глобальной экономики. Этим объясняется приоритетность широкого раскрытия методологии учета финансовых инструментов, инноваций, нематериальных активов в МСФО. Вместе с тем, международные стандарты не обеспечивают формирования в учетной системе информации об использовании сельскохозяйственных земель, которая бы отвечала интересам субъектов локальной экономики. Последнее побуждает к предостережению о полной ориентации учета на методологию и требования МСФО, а также к внедрению отраслевых стандартов и разработке новых моделей управленческого учета, предусматривающих использование дополнительных учетных измерителей и формирования как финансовой, так и нефинансовой информации, необходимой для эффективного управления земельными ресурсами локальной экономики.

#### **Список литературы:**

1. Вороновская Е.В. Энергетические измерители в бухгалтерском учете /



Е.В. Вороновская // I Международная научно-практическая интернет-конференция «Возрастание роли бухгалтерского учета в современной экономике» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ic.faaaf.org.ua/ua/article/158/>.

2. Дипиаза С.А. (младший), Экклз Р. Дж. Будущее корпоративной отчетности: как вернуть доверие общества / С.А. Дипиаза (младший), Р. Дж. Экклз; пер. с англ.: В. Ионов, Ю. Езерский. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 211 с.

3. Жук В.Н. Учетно-аналитическое обеспечение земельных отношений / В.Н. Жук // Агроинком. – 2011. - № 7-9. – С.116-121.

4. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: [монография] / В.Н. Жук. - К.: Аграрная наука, 2013. - 408 с.

5. Кирейцев Г.Г. Изменение условий развития учета деятельности предприятий АПК Украины / Г.Г. Кирейцев // Введение МСФО в Украине: проблемы и перспективы для аграрного сектора. VII Международная научно-практическая конференция. ННЦ «Институт аграрной экономики» НААН, 25 ноября 2011 г.: сборник тезисов и выступлений / Отв. по вып. Б.В. Мельничук. - К.: ООО «Юр-Агро-Веста», 2011. – 438 с. – С. 22-25.

6. Кирейцев Г.Г. Направления развития отраслевого учета в сельском хозяйстве Украины / Г.Г. Кирейцев // Научный вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. Серия «Экономика, аграрный менеджмент, бизнес» / ред. колл.: О.Д. Мельничук (отв. ред.) и др. - К.: ИЦ НУБиП Украины, 2012. - Вып. 169, ч. 2. – 338 с. – С. 9-24.

7. Кирейцев Г.Г. Развитие бухгалтерского учета: теория, профессия, межпредметные связи: [монография] / Г.Г. Кирейцев. - Житомир: ЖГТУ, 2007. - 236 с.

8. Международные инвесторы скупают сельхозугодья // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. - № 5. – С. 77-84.

9. Метелица В.М. Введение стандарта учета земель сельскохозяйственного назначения как института бухгалтерской профессии / В.М. Метелица // Бухгалтерский учет и аудит. – 2013. - № 3. – С. 27-33.

## **ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЦЕЛЯХ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Панадий А.П.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»*

*Национальной академии аграрных наук Украины*

*г. Киев, Украина*

Управленческий учет, несмотря на сравнительную молодость этой отрасли учетной науки в мировом масштабе и совсем еще «юность» в постсоветских странах (что немудрено, ведь терминология и немалая часть методов этого учета пришли к нам от западных коллег, коммуникации с

которыми в экономических вопросах по вполне понятным причинам на протяжении более чем 70 лет были невозможны), за последние десятилетия получил изрядную долю внимания методологов бухгалтерского учета и ученых-бухгалтеров. Зарубежная фракция управленческих бухгалтеров дала миру работы таких известных ученых, как К. Друри, Э. Маклейни, П.Этрилл, Ч.Т. Хорнгрэн, Дж. Фостер, Э. Аткинсон, Р. Каплан, Т. Корбетт и др. Среди отечественных ученых, занимающихся проблемами управленческого учета, следует выделить В.Б. Моссаковского, С.Ф. Голова, О.Л. Лишиленко, Бутынца Ф.Ф., П.И. Атамаса. Кроме того, в этой сфере в разных отраслях, в том числе и сельском хозяйстве, за последнее десятилетие в Украине защищено довольно немалое количество диссертаций.

В частности, в сельском хозяйстве диссертации последних лет акцентируются в большей мере на управленческом учете затрат (среди украинских диссертантов звучат фамилии Замула, Билык, Герасимович, Людвенко, Семчишин и др.). И хотя многие исследователи в управленческом учете выделяют множество других объектов, правомерность их отнесения к сферам, входящим в компетенцию бухгалтерии, – вопрос спорный (что проявляется хотя бы в описании общих подходов, например, к сбору и интерпретации информации о нефинансовых факторах, но в полном отсутствии хоть каких-либо практических рекомендаций касательно их состава и методик учета в отраслях), но это – тема иная. Причем чем далее – тем большая наблюдается детализация рассмотрения объектов учета. В противовес этим тенденциям, в своих научных монографических работах более авторитетные исследователи акцентируются на общих методологических (к примеру, украинские ученые С. Голова, В. Моссаковский), а некоторые – и на парадигмально-философских аспектах его развития (русский исследователь Л.Хоружий).

Однако наличие мощного потока исследований не является панацеей для всех проблем, которые связаны с управленческим учетом, а тем более – в отраслевых его интерпретациях, что является достаточным основанием для осуществления и дальнейших попыток решения теоретических и прикладных вызовов, связанных с ним. А проблемы имеются, и классически они делятся на две группы.

Первая группа проблем состоит все в том же неимоверно большом количестве спорных мнений о его сущности и природе, связанных с разнородными подходами к пониманию первоначальной управленческой направленности бухгалтерского учета, мотивов к разделению бухгалтерии на финансовую и управленческую (которые и послужили толчком к возникновению этих двух видов учета). Все вышесказанное способствовало созданию абсолютно нечетких подходов к формированию понятия об управленческом учете в головах как бухгалтеров-профессионалов, так и людей, получающих бухгалтерское образование в высших учебных заведениях Украины по одноименному курсу.

Вторая группа проблем базируется на слабых практических попытках

адаптации зарубежных методов управленческого учета к специфике деятельности отечественных предприятий, а тем более – в сельскохозяйственных предприятиях.

Несовершенство теории подтверждают программы обучения бухгалтеров, которые не дают структурированных теоретических знаний о методологии управленческой бухгалтерии и практических указаний методического характера по вопросам организации и ведения управленческого учета, тем более, что наши бухгалтеры, даже при предоставлении абсолютно свободного творческого решения внутрифирмовых заданий, все же ищут (рефлекторно со времен СССР) инструктивные материалы для организации такого учета. А такие в Украине практически отсутствуют – даже документ, который чуть ли не все исследователи бухгалтерского профиля в сельском хозяйстве называют «Методическими рекомендациями по управленческому учету» – Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий, – не содержит основных и альтернативных элементов метода управленческого учета.

Итак, при условии отсутствия нормативно-методического обеспечения управленческого учета в сельском хозяйстве и неадаптированности, с одной стороны, современных международных методик ведения управленческого учета особенностям деятельности отечественных предприятий, с другой – неэффективности и частичной методологической некорректности отечественных систем учета затрат и калькулирования себестоимости, а также принимая во внимание институциональные трансформации на селе, которые уже происходят или тенденция к стимулированию которых намечена (речь идет, к примеру о противостоянии крупных холдингов и малых и средних предприятий, а также сельскохозяйственных кооперативов, где цели, функции управленческого учета и состав потребителей его информации кардинально отличаются, и во многих случаях ведение управленческого учета становится чуть ли не обязательным), злободневность проблемы функционирования управленческого учета в сельском хозяйстве не ослабевает.

При наличии внушительного перечня теоретических и практических проблем, связанных с развитием управленческого учета, исследования ученых, избравших своим полем деятельности именно эту специализацию, должны преследовать цели, которые в стандартном режиме формулируются как переосмысление теоретических положений управленческого учета, в том числе в сельском хозяйстве, для того, чтобы найти эффективные решения для методологии и практики управленческого учета в аграрных предприятиях, и сделать это в упомянутых нами двух направлениях:

1. В части теоретических представлений об управленческом учете нуждаются в обосновании и изучении:

- Исторические и институциональные мотивы и предпосылки к разделению учета на финансовый и управленческий;
- Вопросы разделения учета в целях управления на бухгалтерский и небухгалтерский;

- Вопрос роли управленческого учета в институциональной иерархии бухгалтерского учета;

- Особенности построения принципов и специфические характеристики управленческого учета в сельском хозяйстве, с учетом как отраслевых аспектов организации бизнеса, так и дифференциации институциональных форм хозяйствования на селе;

- Уточнение классификации объектов управленческого учета с акцентом на основной «управленческий» объект – затраты, а также с выделением транзакционной составляющей этих затрат;

- Расширение классификации пользователей, которые имеют право на получение информационных продуктов систем бухгалтерского управленческого учета;

- Теоретические критерии релевантности построения систем бухгалтерского управленческого учета в зависимости от размеров агроформирований (имеются в виду малые, средние и большие аграрные предприятия, для нужд которых такие критерии нуждаются в разработке).

2. В методолого-методической составляющей в перспективе следует решить задачи по:

- Усовершенствованию методик калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг в сельскохозяйственных предприятиях (речь идет как о достоверности распределения затрат и логике расчета себестоимости основных и побочных видов продукции сельскохозяйственного производства, так и об усовершенствовании порядка формирования полной себестоимости на основании разработки затратно-результатного адаптивного подхода (который определяет гибкий порядок формирования себестоимости в зависимости от финансовых результатов видов деятельности, которые не составляют основную деятельность по производству продукции);

- Разработке методических подходов по адаптированию и применению зарубежных методов учета затрат в сельском хозяйстве, что будет нуждаться в разработке приблизительных номенклатур переменных и постоянных затрат (как прямых, так и косвенных) для основных отраслей агропромышленного производства, а также в разработке методик корреляции и анализа сопоставимости технологических карт в растениеводстве, рационов, планов по животноводству, планов по другим видах деятельности сельскохозяйственных предприятий, с фактическими данными бухгалтерского учета;

- Разработке гибкой системы документирования в управленческом учете, которая предоставляла бы информацию для заполнения суммирующих сводных данных по финансовому учету, с целью предупреждения дублирования учетных работ. В такой системе должно быть отведено место для отдельного учета транзакционных издержек предприятия;

- Усовершенствованию порядка идентификации и распределения производственных накладных расходов, учитывая несовершенство их классификации и тот факт, что нынешние правила их распределения не

учитывают эффекта колебания мощностей сельскохозяйственных предприятий.

Перечень проблем управленческого учета и необходимых для их преодоления шагов, предоставленный в этой публикации, далек от своей полноты. Именно это определяет вектор наших дальнейших исследований, направленный на обеспечение реализации как охарактеризованных выше задач, так и поиска новых нерешенных проблем этого учета в сельском хозяйстве.

### **Список литературы:**

1. Друри К. Управленческий и производственный учет (перевод с английского): учебное пособие. / К. Друри, пер. В.Н. Егорова; ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 1071 с.

2. Корбетт Т. Управленческий учет по ТОС. Учет прохода. /Томас Корбетт. – К.: Издательство «Необхідно і достатньо», 2009. – 232 с.

3. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий, утвержденные приказом Министерства аграрной политики Украины от 18.05.2001 г. №132 [Электронный ресурс]./ Режим доступа: [http://zakon.nau.ua/doc/?doc\\_id=183205](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=183205)

4. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве./ Л.И. Хорожуий. – М: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

5. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий учет. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. О.Д. Каверина, И.В. Романовской; ред. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и ститистика, 2005. – 416 с.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Письменная А.А.*

*Национальная металлургическая академия Украины  
г.Днепропетровск, Украина*

Сегодня в условиях стремительных изменений, ускорения научно-технического прогресса, роста конкуренции все большую значимость приобретают умение предприятия быстро адаптировать бизнес-процессы в соответствие требованиям рынка, эффективно внедрять инновации в производственную и управленческую деятельность, своевременно реагировать на вызовы внешней среды. В таких условиях именно эффективный, что в современных условиях значит не только квалифицированный, но и инициативный, творческий, проактивный персонал предприятия занимает главное место среди факторов успеха как носитель профессиональных знаний, умений, интеллекта и креативности. А.Маслоу отмечает, что неотложная потребность современной экономической, социальной и любой системы - это наибольшее количество творческих людей [1]. Однако сейчас имеет место определенный дефицит именно эффективных работников вследствие чего традиционная задача поиска и привлечения сотрудников приобретает особое

значение. Эффективная реализация этой задачи менеджмента персонала возможна лишь при условии глубокого и подробного исследования рынка труда, в частности предложения трудовых ресурсов, и количественной оценки потенциала привлечения персонала с учетом текущей и прогнозной потребности в персонале заданного количественно-профессионального состава.

В условиях повышенного внимания к персоналу расширяется и категорийный аппарат, что определенным образом усложняет методические аспекты управления персоналом, в том числе и на этапе формирования трудового коллектива. Поэтому целесообразным является разграничение таких понятий как трудовые ресурсы, человеческий капитал, персонал, HR, кадры, трудовой коллектив, определение области их применения и конверсии между этими дефинициями.

Исследованиями сущности и природы труда, роли людей в хозяйственной деятельности, эволюции концепций менеджмента персонала, занимаются много современных экономистов, среди которых Т. Шульц, Г. Беккер, В.С. Васильченко, Ю.А. Корчагин, Г.Т. Завиновская, Л.И. Евенко, О.С. Виханский, А.И. Наумов, Д.Кеннеди, О.А. Аксенова, Т.Ю. Базаров и другие. Большинство авторов определяют ведущее место персонала в обеспечении устойчивого и инновационного развития, конкурентоспособности и эффективности субъектов хозяйствования; подтверждают актуальность и уместность расширения понимания персонала за пределы рассмотрения людей как ресурса, включая оценку человеческого капитала как ведущего фактора производства. Все это обуславливает значимость в менеджменте персонала именно этапа формирования эффективного трудового коллектива и определяет объективную необходимость разработки прикладных методик планирования и анализа рекрутинговой работы для внедрения в практическую деятельность предприятий.

Формирование трудового коллектива необходимой и достаточной численности, соответствующего профессионально-квалификационного состава во многом детерминирует эффективность реализации других функций менеджмента. Так, например, качественные характеристики принимаемых на работу сотрудников определяет политику в области обучения, текучесть персонала в первые месяцы их работы, а состояние рынка труда в некоторой степени диктует условия оплаты и мотивации. Тогда важным является детальный и методически обоснованный подход к оценке потенциала рынка труда для определения возможностей и угроз на этапе создания или обновления трудового коллектива. Автором предложен подход к определению потенциала рынка труда на основе некоторой фильтрации населения конкретной территориальной единицы с учетом ряда демографических и социокультурных характеристик. Категории, которые характеризуют процесс формирования трудового коллектива по мере сужения контингента представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерий сужения контингента	Фильтр, %	Дефиниция
<i>Численность населения территориальной единицы, человек</i>		
Возраст	Доля работоспособного населения	Трудовые ресурсы, человеческий капитал, предложение рабочей силы
Физические и образовательные характеристики	Доля людей работоспособного возраста, которые имеют определенные физические и образовательные характеристики	
Заинтересованность в осуществлении трудовой деятельности	Доля экономически активной части населения	Рабочая сила, реальное предложение рабочей силы на рынке труда
Заинтересованность в трудоустройстве	Доля людей, которые ищут работу	
Внутренние корпоративные требования к кандидату, тестирование и собеседование на предприятии	Доля людей, которые отвечают требованиям предприятия	Персонал, HR, кадры, трудовой коллектив
<i>Работники предприятия, человек</i>		

Население страны или определенной территориальной единицы, в рамках которой функционирует предприятие, формирует потенциал привлечения работников. Следует заметить, что в современных условиях границы привлечения рабочих к реализации хозяйственной деятельности расширяются, что возможно путем организации удаленного рабочего места. Но, например, в условиях промышленного предприятия удаленная работа возможна лишь при выполнении управленческих функций (маркетинговые исследования, формирования отчетности, аналитическая работа и т. п.). Исходя из ограниченности использования удаленных рабочих мест в практике промышленных предприятий (формирующих экономику индустриальных стран) расширения контингента за пределы территориальной единицы для дальнейших расчетов и определения возможностей привлечения работников не является целесообразным.

Наиболее широким с точки зрения охвата совокупности людей, которые могут участвовать в производственном процессе, является понятие "трудовые ресурсы". По мнению многих авторов [2-3] трудовые ресурсы - это люди, способные выполнять определенные трудовые функции в соответствии со своим возрастом, физическим состоянием и образовательно-профессиональными способностями, то есть трудовые ресурсы характеризуют потенциал привлечения персонала к участию в хозяйственной деятельности на конкретном предприятии.

Сегодня все чаще в теории управления персоналом используют понятие человеческого капитала. Впервые этот термин был употреблен Т.Шульцем, по определению которого человеческий капитал - это совокупность знаний, умений, навыков, которые используются для удовлетворения разнообразных потребностей человека и общества в целом [4]. По мнению автора, термины "трудовые ресурсы" и "человеческий капитал" являются близкими по содержанию, а численность людей, которая формирует численность трудовых ресурсов и человеческого капитала является тождественной. Разница заключается в изменении акцентов и отношении к людям как потенциальным работникам. Если трудовые ресурсы характеризуют численность людей физически и образовательно способных к выполнению определенных функций, то в свою очередь человеческий капитал выходит за пределы физических и квалификационных характеристик человека, добавляя к этому условия жизни и осуществления трудовой деятельности, состояние здоровья, качество жизни [5,6]. Основное отличие понятий трудовые ресурсы и человеческий капитал заключается в предназначении терминов: "трудовые ресурсы" используются для вычисления и характеристики определенной части населения, которая способна для реализации трудовой деятельности с целью расчета производительности и некоторых макроэкономических показателей (количественная характеристика), в то время как "человеческий капитал" чаще всего измеряют в стоимостных единицах и он характеризует инвестиции в развитие трудового потенциала общества с целью определения перспектив и тенденций его развития (качественная характеристика). Таким образом, оценка человеческого капитала осуществляется не только в количественных единицах, но и в стоимостных как сумма расходов общества на воспроизводство рабочей силы, но еще раз отметим, что при оценке потенциального количества людей, которые могут быть привлечены к работе на предприятии, дефиниции "трудовые ресурсы" и "человеческий капитал" численно равны.

Что касается предложения рабочей силы на рынке труда, то его часто отождествляют с понятием трудовых ресурсов, так как именно трудовые ресурсы формируют базу для поиска работников с целью заполнения существующих вакансий.

Таким образом, трудовые ресурсы и человеческий капитал характеризуют рынок труда, но существенным является не только количество работоспособного населения и их профессионально-образовательный уровень, но и готовность приступить к трудовой деятельности. В таком случае существенным является учет так называемой активной части населения.

Экономически активным населением следует считать ту часть населения, которое формирует реальное предложение рабочей силы на рынке труда. Оно состоит из двух частей - занятого населения и безработных. Если говорить о рабочей силе, то главной ее отличительной чертой является то, что рабочая сила представляет собой товар, который имеет определенные характеристики. Прежде всего следует отметить, что носителем рабочей силы является человек и он юридически свободен распоряжаться ею. То есть возникает понятие рынка



труда (рабочей силы), который имеет определенные составляющие, в первую очередь предложение и спрос. Согласно утверждению Мочерного [3] рынок рабочей силы - это система отношений собственности (в экономическом и правовом аспектах) между капиталистами-предпринимателями, наемными работниками и государством (опосредствованно) относительно формирования рабочей силы, ее покупки-продажи и использования, оплаты, а также воспроизводства. Но в условиях конкретного предприятия важной является оценка реального предложения рабочей силы, то есть той части экономически активного населения, которое находится в поиске работы, включая и тех, кто на момент исследования является занятым. Такое мнение разделяет и О.В. Волкова [7], которая предлагает выделить предложение рабочей силы в широком и узком понимании. С точки зрения узкого подхода предложение рабочей силы состоит из численности безработных лиц, которые ищут работу (безработные) и работающие лица, которые недовольны условиями своего труда. Предложение рабочей силы в узком понимании определяется понятием реального предложения рынка труда. Тогда реальное предложение рабочей силы формируют лица, которые на момент исследования характеризуются следующим: не являются занятыми (не имеют работы) или не довольны существующим местом трудоустройства; ищут работу; готовы приступить к работе в течение короткого периода времени (период определяется правовым полем, в котором работает предприятие, так в Украине коротким периодом можно считать 2 недели, так как согласно трудовому законодательству сотрудник по требованию предприятия обязан отработать 2 недели с момента уведомления администрации о желании уволиться).

Таким образом, реальное предложение рабочей силы с учетом возраста, образования, профессии и попыток найти (изменить) работу представляет собой базу для рекрутинговой работы предприятия. Учитывая внутренние требования субъекта хозяйствования, его организационные и корпоративные особенности относительно подбора работников формируется персонал (трудовой коллектив, HR, штат) конкретного предприятия. Многообразие дефиниций, которые определяют совокупность рабочих, занятых на конкретном предприятии, связано с изменением угла зрения на работников в менеджменте персонала: от рассмотрения людей как ресурса к пониманию исключительности роли персонала в обеспечении эффективной деятельности предприятия. Так, традиционное для плановой экономики понятие "кадры" характеризует основной (штатный) состав рабочих предприятия. Персонал предприятия является синонимическим понятием. Категория "трудовой коллектив" применяется чаще в юридической практике и представляет собой всех граждан, которые своим трудом участвуют в деятельности предприятия. Понятие HR (human resources) является заимствованным из практики зарубежных предприятий и количественно тождественным понятиям персонал, кадры и трудовой коллектив. Таким образом, видим, что количественно все эти дефиниции равны и отражают совокупность работников, которые заняты на предприятии в осуществлении его хозяйственной деятельности.

С учетом всего вышесказанного формирование персонала предприятия характеризуется определенным сужением контингента в соответствии с определенными критериями:

$$Ч_{перс} = Ч_{нас} \times \alpha_1 \times \alpha_2 \times \alpha_3 \times \alpha_4 \times \alpha_5, \quad (1)$$

где  $Ч_{перс}$  – численность персонала предприятия, человек (в эквиваленте полной занятости);

$Ч_{нас}$  – численность населения территориальной единицы, человек;

$\alpha_1$  – доля трудоспособного населения, доли единицы;

$\alpha_2$  – доля людей трудоспособного возраста, обладающих определенными физическими и образовательными характеристиками, доли единицы;

$\alpha_3$  – доля экономически активного населения, доли единицы;

$\alpha_4$  – доля людей, ищущих работу, доли единицы;

$\alpha_5$  – доля людей, которые соответствуют внутренним требованиям предприятия, доли единицы.

Произведение долей, которые характеризуют критерии сужения контингента, представляет собой коэффициент сужения ( $K_c$ ), или долю населения, пригодную для работы на предприятии:

$$K_c = \alpha_1 \times \alpha_2 \times \alpha_3 \times \alpha_4 \times \alpha_5. \quad (2)$$

Тогда доля людей, которые не могут быть привлечены для работы на предприятии характеризуется коэффициентом отсева ( $K_{om}$ ):

$$K_{om} = 1 - K_c. \quad (3)$$

Рассчитанные коэффициенты позволяют оценить достаточность потенциала привлечения для осуществления рекрутинговой работы, исходя из потребности в персонале на текущий период ( $П$ , человек):

$$П = Ч_n \times K_c = \frac{Ч_n}{1 - K_c} = \frac{Ч_n}{K_{om}} \quad (4)$$

Также стоит отметить, что возможна детализация критерия сужения контингента на последнем этапе ( $\alpha_5$ ) с целью решения некоторых прикладных аспектов менеджмента персонала. Такая детализация в соответствии с подходом, принятым на предприятии при подборе персонала (отсев на этапе оценки анкет (скрининг), собеседование из рекрутером, собеседование с руководителем, профессиональное и психологическое тестирование и др.), позволяет оценить степень требовательности к кандидатам, обоснованно расположить этапы оценки (в первую очередь осуществлять тот, который имеет наибольшее значение отсева). Кроме того, вычисление коэффициентов сужения и отсева уместно проводить в соответствии категориям персонала и требованиям к их квалификационно-профессиональным характеристикам.

Результаты таких расчетов важны для обоснования возможностей рекрутинга на предприятии и позволяют решить ряд стратегических и тактических заданий менеджмента персонала, например, оценить стратегические возможности и угрозы при планировании потребности в персонале, в том числе и по отдельным дефицитным категориям рабочих

(высококвалифицированные специалисты, управленцы); разработать кадровую политику относительно ориентации предприятия на внутренние возможности обучения и развития персонала или поиска кадров на извне; обосновать допустимую (некритическую) текучесть персонала с учетом возможностей замены работников при условии наличия реального предложения рабочей силы и др.

Таким образом, в условиях дефицита квалифицированного персонала, понимания его ведущей роли в обеспечении благосостояния предприятия важным и необходимым является обоснованное планирование численности, текучести кадров и развитие человеческого потенциала. Это становится возможным лишь при условии тщательного анализа информации относительно наличия реального предложения рабочей силы и соответствия ее внутренним корпоративным требованиям предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы /А. Маслоу. - М.: "Альпина нон-фикшн", - 2011. - 496 с.
2. Экономика предприятия: Учебник / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. — Пер. с укр. 2-го перераб. и доп. изд. — К.: КНЭУ, 2002.
3. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс] /С.В.Мочерний. - Режим доступу: [http://kovalenko.ucoz.ru/Ekonomichnyi\\_slovnyk\\_dovidnyk\\_1995\\_OCR..pdf](http://kovalenko.ucoz.ru/Ekonomichnyi_slovnyk_dovidnyk_1995_OCR..pdf). - Заг. з екрану
4. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences/ T. Shultz — N.Y., 1968, vol. 6.
5. Константинов И. Человеческий капитал и стратегия национальных проектов [Електронний ресурс] / И.Константинов. Режим доступу: <http://forum-msk.org/material/economic/310895.html>. -Заг.з екрану
6. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала/ Ю.А.Корчагин. - Воронеж: ЦИРЭ, 2009.
7. Волкова О.В. Ринок праці. Навч.посібник/О.В.Волкова. - ЦУЛ, 2007.

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ У РАЗНЫХ ТИПОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ**

*Пластун В.Л.*

*Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»  
г. Сумы, Украина*

С точки зрения экономической эффективности деятельность институциональных инвесторов оценивается в позиции того, какое соотношение доходность / риск они предлагают инвесторам по сравнению с альтернативными способами вложения капитала. Но проблема заключается не

столько в максимизации доходности, сколько в согласовании инвестиционных целей с теми обязательствами, которые существуют у таких финансовых посредников. Поэтому соотношение доходность / риск может существенно отличаться у отдельно взятого типа институциональных инвесторов и даже среди однотипных учреждений. Более того, это соотношение существенно зависит от самого размещения активов и выбора ценных бумаг для инвестирования, что в свою очередь влияет на рынки капитала. Такое влияние очевидно из того, что в отличие от индивидуальных инвесторов, институциональные инвесторы формируют диверсифицированные портфели. К тому же природа их обязательств позволяет осуществлять инвестирование в долгосрочные активы и держать лишь незначительную часть в ликвидной форме.

Итак, базовая цель институциональных инвесторов состоит в достижении оптимального соотношения доходность / риск путем размещения привлеченных средств в диверсифицированный портфель активов. Условием такого оптимального соотношения является попадание сформированного портфеля в границу эффективных портфелей, т.е. таких, которые не позволяют увеличить доходность без роста уровня риска, или уменьшения риска без уменьшения доходности. Любой портфель, не соответствующий указанным условиям, не может считаться оптимальным и эффективным. Каким должно быть соотношение доходность / риск определяется целями инвестирования, предпочтениями и ограничениями инвестора.

В своей основе управления активами институциональными инвесторами сталкивается с теми же проблемами в процессе инвестирования, что и другие экономические агенты – домохозяйства, хозяйствующие субъекты, банковские учреждения или правительство. Главное отличие состоит в том, что последние действуют преимущественно от собственного имени, в то время как институциональные инвесторы предоставляют профессиональные услуги по управлению активами от имени клиентов. Такое распределение функций требует налаживания соответствующих взаимосвязей и контроля между сторонами для того, чтобы обеспечить приемлемый результат для всех участников.

У институциональных инвесторов существуют общие черты, которые определяют схожий подход к стратегии их деятельности. Во-первых, это цели и ограничения инвестирования. Институциональные инвесторы определяют целевые ориентиры, которые могут заключаться в максимизации роста капитала, максимизации роста дохода, минимизации инвестиционных рисков, обеспечении необходимой ликвидности сформированного портфеля. Очевидно, что данные альтернативы могут сочетаться только в ограниченном объеме. Например, рост рыночной стоимости капитала связан со снижением текущего дохода портфеля, а наращивание доходности приводит к повышенной рискованности инвестиций. Достижение необходимого уровня ликвидности будет требовать исключения активов, обеспечивающих рост капитальной стоимости или получение высокого дохода. Поэтому альтернативность

указанных целей требует четкого определения приоритетов и балансировки целевых ориентиров в рамках инвестиционной политики. Это обуславливает многообразие типов инвестиционных портфелей, которые характеризуются определенным соотношением между доходностью и риском.

Что касается портфельных ограничений, то они могут включать такие компоненты как ликвидность, инвестиционный горизонт, инфляционные ожидания, налоги, особенности ведения бухгалтерского учета, а также специфические потребности или индивидуальные особенности, присущие различным типам институциональных инвесторов. Некоторые из перечисленных факторов напрямую связаны с природой их обязательств. Например, ограничения по ликвидности необходимы для того чтобы была возможность покрыть текущие расходы, связанные с основной деятельностью и существованием институционального инвестора как юридического лица. Инвестиционный горизонт связан с запланированной датой окончания процесса инвестирования (например, окончание пенсионного контракта), а инфляционные ожидания требуют инвестировать в активы, позволяющие защитить инвестиции от ее влияния (ценные бумаги, привязанные к рыночному индексу, или недвижимость).

Очень часто инвестиционные портфели институциональных инвесторов структурно ограничены со стороны регулирующих органов. Это может быть запрет вложения средств в определенные группы активов, количественные ограничения, которые не позволяют достичь желаемых целевых ориентиров и сформировать эффективный портфель. К тому же могут существовать и ограничения на обязательства, такие как индексация выплат или минимальные требования к платежеспособности, которые также влияют на размещение активов.

Что касается налоговых ограничений, то они также влияют на то, какие именно активы предпочесть, чтобы уменьшить общее налоговое бремя. К тому же, деятельность отдельных типов институциональных инвесторов может иметь преференции по налогообложению. В свою очередь правила ведения бухгалтерского учета влияют на порядок проведения стоимостной оценки сформированного портфеля, что может быть проблемным с отдельными видами неликвидных активов (ссуды, недвижимость, произведения искусства и т.д.).

После того, как эти ограничения приняты во внимание, разрабатываются и внедряются инвестиционные стратегии. Приоритетным решением является выбор категорий активов, которые будут включены в портфель. Обычно это инструменты денежного рынка, акции, облигации, недвижимость, займы, иностранные активы. Для определения ожидаемой нормы доходности выбранных активов, осуществляется мониторинг рынка, учитываются исторические данные ценовых изменений, принимаются во внимание макроэкономические переменные и экономические прогнозы. Эффективное соотношение между риском и доходностью может быть определено на основе вероятности распределения доходности за период инвестирования. Оптимальный портфель будет сформирован при условии включения всех

существующих ограничений. При этом изменение отдельных показателей, влияющих на портфель, обязательно приводит к соответствующим изменениям и в структуре портфеля.

Также необходимо принимать во внимание, что сформированный портфель должен включать стратегические компоненты (т.е. активы, вложения в которые рассчитаны на долгосрочную перспективу) и тактические компоненты (т.е. активы, используемые для текущих корректировок структуры портфеля при изменении ключевых факторов и показателей).

Природа обязательств институциональных инвесторов в большинстве случаев является ключевым аспектом в понимании того, как отличаются их стратегические цели и структура сформированных портфелей. Следует учитывать, что обязательства различаются в зависимости от точности определения их сумм и времени выполнения. Соответственно могут существовать обязательства с заранее известными суммами и временем их выплат (например, банковские депозиты), известными суммами, но неопределенным временем (как правило, это договора страхования жизни), неопределенностью сумм, но известным временем (обязательства с плавающей ставкой) и, что встречается чаще всего, когда оба компонента являются неопределенными. Примерами последних выступают обязательства негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов, страховых компаний.

Исходя из этих соображений, институциональный инвестор должен учесть ряд альтернативных подходов к размещению активов. Во-первых, это стратегия иммунизации, которая заключается в стабилизации объема инвестиций, вложенных в безрисковые активы. Это осуществляется для исключения процентного риска. Также в рамках этой стратегии осуществляется балансировка денежных потоков, которые генерируют активы, с денежными потоками по обязательствам институциональных инвесторов по времени их возникновения, что позволяет устранить риски ликвидности и платежеспособности.

Во-вторых, это стратегия портфельного страхования или защиты от падения его рыночной стоимости с целью выполнения минимальных требований платежеспособности, которые устанавливаются для пенсионных фондов и страховых компаний. В этом случае инвестирование осуществляется в активы, которые не будут существенно дешеветь, например, путем перераспределения структуры портфеля с акций на государственные облигации, которые обеспечат минимальный, но стабильный доход. В рамках этой стратегии также возможно использование производных финансовых инструментов – опционов или фьючерсов, позволяющие установить определенную границу, ниже которой стоимость портфеля не снизится.

В-третьих, важным элементом является использование стратегии совпадения таких характеристик активов и обязательств как доходность, риск и срок погашения / исполнения. Например, целесообразно отдавать предпочтение акциям в том случае, когда обязательства растут теми же темпами, что и

реальная заработная плата, что типично для НПФ. Облигации для этого не является хорошей альтернативой, хотя они выгодны НПФ в случае обеспечения аннуитетных выплат.

Наконец, следует определить, насколько активно управлять портфелем. Концепция пассивного менеджмента базируется на предположении, что рыночные цены на активы близки к их справедливому, фактическому уровню, то есть фактически институциональный инвестор принимает положения гипотезы эффективного рынка. При этом не тратятся время и денежные средства на попытки найти недооцененные ценные бумаги с очень привлекательным соотношением доходность / риск и формируется высоко диверсифицированный портфель исходя из присущему инвестору отношению к риску. Примерами таких портфелей являются индексные фонды, которые включают абсолютно все ценные бумаги выбранного индекса в той же пропорции, в которой они представлены в фондовом индексе. Доходность такого портфеля будет полностью соответствовать доходности рыночного индекса.

Активный менеджмент, наоборот, сконцентрирован на поиске и покупке недооцененных активов, исходя из предположения, что рынок не является эффективным и не вся релевантная информация отображается в ценах. Такой подход включает оценку отдельных отраслей и компаний с составлением соответствующих отчетов и аналитических записок, на основании которых, а также прогнозов рыночной конъюнктуры, портфельные менеджеры осуществляют отбор тех эмитентов, ценные бумаги которых необходимо включить в портфель.

Но нет необходимости выбирать между активным и пассивным управлением. Можно одновременно применять обе стратегии, например, активное управление в случае с выбором акций и пассивное – для большинства нефондовых инструментов или ценных бумаг с фиксированной доходностью. Другим вариантом является деление всего портфеля на части, одна из которых управляется активно, а другая – пассивно.

Выбор того, как управлять портфелем - активно или пассивно - всегда будет зависеть от конкретных склонностей инвестора к риску и его инвестиционной стратегии. Тем не менее, гипотеза эффективных рынков скорее доказывает, что именно пассивная стратегия является наиболее оптимальной. Конкуренция среди инвесторов приводит к тому, что любая несложная методология оценки финансовых активов, имеющаяся на рынке, будет использована другими участниками рынка, а, значит, это сразу будет учтено в цене актива. Только глубокий анализ и использование нераспространенных методов оценки могут способствовать достижению той разницы, которая и будет определять дополнительные доходы. Более того, такие методы, как правило, доступны только для институциональных инвесторов, в управлении которых находятся значительные суммы денежных средств. Поэтому именно они могут использовать стратегии активного управления инвестиционным портфелем. Все другие инвесторы находятся в значительно худшем

конкурентном положении, поэтому использование активного управления портфелем для них невыгодно. В таком случае пассивная стратегия является наилучшим выбором и потребует только формирование диверсифицированного портфеля финансовых активов. Учитывая тот факт, что вся доступная информация уже учтена в ценах, то другого выбора быть не может. Нет необходимости постоянно покупать и продавать финансовые активы, ведь транзакционные издержки в этом случае только уменьшают ожидаемые прибыли.

Анализ различных подходов к портфельному управлению позволяет сформулировать ключевые принципы, которые должны быть положены в его основу:

- реализация инвестиционной политики исходит из необходимости достижения постановленных целей;
- соответствие объемов и структуры инвестиционного портфеля обязательствам институционального инвестора с целью поддержания ликвидности и платежеспособности;
- оптимальное соотношение между доходностью, риском и ликвидностью для сбережения привлеченных средств, их прироста и выполнения текущих обязательств;
- диверсификация инвестиционного портфеля путем включения в него различных активов, в том числе нефинансовых;
- обеспечение управляемости инвестиционного портфеля, что предусматривает возможность изменения его объема и структуры под влиянием систематических и несистематических факторов;
- соответствие сформированного портфеля существующим ограничениям и специфике деятельности институционального инвестора.

Далее рассмотрим те особенности, которые определяют формирование инвестиционных портфелей различных типов институциональных инвесторов. Главным фактором является то, что их мотивы и отношение к риску существенно отличаются. Хотя, как было показано ранее, в отдельных случаях (особенно в периоды экономической нестабильности) можно наблюдать однонаправленные действия этих финансовых посредников.

В инвестиционных фондах уровень риска и доходности, как правило, заранее определены и могут существенно отличаться между отдельными фондами. Именно поэтому инвестиционные цели достаточно очевидны и позволяют четко контролировать размещение активов и результаты, которых достигает фонд. Стратегии инвестиционных фондов более специализированы, чем у страховщиков и НПФ, а направления инвестирования существенно зависят от того, каким инструментам отдаются предпочтения. Поэтому структура портфеля постоянно меняется с течением времени. Как правило, можно найти следующую специализацию инвестиционных фондов: фонды денежного рынка, фонды акций, фонды инструментов с фиксированной доходностью, сбалансированные фонды, фонды доходности, индексные фонды, специализированные фонды.



Кроме этого, важно учитывать стиль управления портфелем - активный или пассивный. Среди первых существует значительное количество подкатегорий, направленных на общий рост инвестированного капитала или обеспечения определенного уровня доходности. И, разумеется, существует специализация по видам активов, в которые в основном осуществляются инвестиции, а также строгость, с которой придерживаются этой специализации.

Стратегии хеджевых и венчурных фондов могут отличаться от стратегий других инвестиционных фондов большей свободой действий, направленности на получение высокого дохода, отсутствием ограничений на направления инвестирования привлеченных средств.

Что касается страховщиков, которые осуществляют страхование жизни, то для них основной задачей является оценка и прогнозирование размера выплат страхователю при наступлении страхового случая. Это осуществляется с помощью актуарных расчетов, базирующихся на таблицах смертности, а также принимая во внимание уровень доходности активов, в которые размещены страховые резервы. Сами обязательства страховщиков определяются в фактическом размере: выплата фиксированной суммы в случае смерти, выплаты в случае дожития до окончания срока действия договора страхования, аннуитетные выплаты. Поэтому такие обязательства проще покрывать путем размещения страховых резервов в долгосрочные облигации. Риски инвестирования возникают не в результате неверно выбранных объектов вложения, а из-за неточного определения уровня смертности по договорам страхования и изменения процентных ставок.

Кроме классических полисов, во многих странах можно встретить так называемые полисы со сменными компонентами. Они, как правило, комбинируют элементы срочных полисов с накопительным компонентом, целью которого является прирост капитала, но явных гарантий размера выплат страховщики не дают. Такая политика может предложить более высокую доходность по договорам страхования жизни, но риски страхователей будут большими. Акценты инвестиционной политики страховщиков в этом случае смещаются в сторону акций. К тому же в этих странах существуют льготы по налогообложению инвестиций по таким полисам.

Важным является и обеспечение краткосрочной ликвидности страховых компаний в случае досрочного прекращения действия страховых договоров и выплат по договорам, срок действия которых заканчивается. Поэтому предпочтение отдается инструментам денежного рынка.

Итак, инвестиционная политика страховщика будет зависеть от того, насколько доминирующими являются продукты, обязательства по которым заранее определены. Объемы избыточных активов (которые определяются как разница между суммой активов и суммой гарантированных обязательств) дают возможность варьировать направления инвестирования. Суммы по гарантированным обязательствам должны быть вложены в инструменты с фиксированной доходностью, а избыточные активы следует размещать в акции или другие финансовые активы.

Рисковые страховые компании могут осуществлять инвестирование страховых резервов только после получения страховых премий. Они в большинстве случаев выступают достаточно консервативными инвесторами и предпочитают облигации с разными сроками погашения.

Стратегия пенсионных фондов существенно отличается от других институциональных инвесторов. Критическим моментом при этом является то, что инвестиционный портфель и, соответственно, соотношение доходность / риск активов определяются пропорцией между размером пенсии и конечным размером доходов физического лица, которые являются важными при пенсионных выплатах. Связь между обязательствами пенсионных фондов и доходами работающих определяет различия НПФ от страховых компаний, ведь в результате постепенного повышения номинальных размеров доходов физических лиц увеличиваются и размеры обязательств фонда. Поэтому обязательства пенсионных фондов, как правило, фиксируются в реальном выражении, а не в номинальных денежных единицах. Именно поэтому стратегические направления инвестирования сосредотачиваются на активах, которые дают возможность защитить вложения от инфляции.

Дополнительным фактором, который влияет на формирование инвестиционного портфеля НПФ, является его зрелость, а именно пропорция между участниками фонда, вышедшими на пенсию и теми, кто еще работает и продолжает платить взносы. Фонды, у которых этот показатель невелик, могут осуществлять инвестиции на значительно более длительный срок, чем те, которые в основном осуществляют пенсионные выплаты. Поэтому первые могут сконцентрировать свои инвестиционные вложения на акциях, а вторые должны отдавать предпочтение или комбинации акций и облигаций (если определенная часть членов НПФ еще платят взносы), или исключительно облигациям (если НПФ осуществляет исключительно выплаты своим участникам).

Кроме этого, следует учитывать, какой именно заключен пенсионный контракт: пенсионный план с фиксированными выплатами или пенсионный план с фиксированным размером взносов. В первом случае, если обязательства НПФ выражены в абсолютном измерении, приемлемой стратегией будет инвестирование в облигации, срок погашения которых совпадает со сроками исполнения обязательств. Это дополнительно обеспечит защиту от процентного риска. Инвестиции в акции будут нести неоправданный риск, но в целом приемлемы, если необходимо обеспечить дополнительную доходность на инвестированные средства.

Если же выплаты НПФ предусматривают проведение индексации исходя из темпов роста заработной платы, то в этом случае инвестиционный портфель должен быть максимально диверсифицированным, включая в себя акции, облигации и реальные активы (например, недвижимость). Таким образом, удастся диверсифицировать одновременно как риски инвестиций, так и обязательств. Дополнительно структура активов НПФ должна отвечать требованиям государственных регуляторов по обеспечению их

платежеспособности и защиты от возможных изменений рыночной стоимости активов, в которые осуществлены инвестиции.

Во втором случае целевым ориентиром портфельного инвестирования является максимизация доходности при заданном уровне риска. При этом используются стандартные подходы к портфельной оптимизации по Марковицу. Главным аспектом при этом является отношение к риску участника пенсионного фонда: принятие значительных рисков позволяет, как правило, получить больший доход от инвестирования средств. В то же время, увеличение возраста участников НПФ ведет к снижению рискованности, а также к сокращению срока инвестиций, при этом упор делается на консервативную политику инвестирования. Поэтому на начальном этапе портфель формируется преимущественно из акций (соответствует более агрессивной политике инвестирования) с постепенным переключением на облигации.

Основная особенность банков заключается в том, что они работают преимущественно с привлеченными и заемными средствами. Сроки обязательств, как правило, либо четко фиксированные, либо неопределенны, что дает возможность с одной стороны определить временной горизонт инвестиций, с другой стороны иметь представление о размере средств, который необходимо держать в ликвидной форме. Сама инвестиционная деятельность рассматривается не как основная, а как одно из направлений диверсификации активных операций. Поэтому глобальная цель инвестиционной политики банка состоит в максимизации прибыли от инвестиционных активов. Но при этом можно выделить несколько промежуточных целевых ориентиров, которые реализуются банками. Это получение стабильных доходов в течение определенного периода времени, использование налоговых льгот, связанных с выплатой доходов по отдельным видам ценных бумаг, минимизация рисков, страхование инвестиций. Таким образом, инвестиционная политика должна базироваться на принципах сохранения инвестированных средств, диверсификации направлений инвестирования и обеспечения необходимого уровня ликвидности. Комбинация этих факторов и будет определять направления инвестирования денежных средств. Поэтому инвестиционная политика каждого банка будет носить свой уникальный характер.

Таким образом, можно констатировать, что каждый тип институционального инвестора имеет свои специфические особенности в формировании стратегии инвестирования, которые определяют и структуру их инвестиционных портфелей. Исходя из основных критериев портфельного инвестирования (доходность, отношение к риску, ликвидность, временной горизонт), в таблице 1 выведены ключевые аспекты, которые необходимо принимать во внимание при формулировании стратегии институционального инвестора.

Таблица 1 – Стратегические цели институциональных инвесторов при формировании инвестиционных портфелей

№ з/п	Компоненты портфельного выбора	Пенсионные фонды	Инвестиционные фонды	Страховые компании		Коммерческие банки
				страхование жизни	рисковые	
1	Доходность	В зависимости от структуры пенсионных обязательств: наращивание капитала при преимущественно молодом возрасте клиентов; обеспечение доходности при пожилом возрасте клиентов	Должны генерировать доходность, которой хватит на покрытие управленческих расходов	Обеспечение стабильного уровня доходности	Максимизация доходности для покрытия обязательств	Доходность определяется стоимостью обязательств. Ее должно хватать для обеспечения позитивного спреда
2	Отношение к риску	Зависит от возраста клиентов, временного горизонта, баланса фонда	Средний и высокий уровень риска в зависимости от управленческих расходов и временного горизонта	Низкий уровень риска при инвестировании в инструменты с фиксированной доходностью и высокий уровень риска при инвестировании в другие инструменты	Низкий уровень риска при инвестировании в инструменты с фиксированной доходностью и высокий уровень риска при инвестировании в другие инструменты	Портфель с риском ниже среднего
3	Ликвидность	Зависит от возраста клиентов	Низкая. До 5% активов находится в высоколиквидной форме.	Высокая для инструментов с фиксированной доходностью и низкая для других активов.	Высокая для инструментов с фиксированной доходностью и низкая для других активов.	Ликвидность определяется обязательствами
4	Временной горизонт	Долгосрочный, но может уменьшиться, если не увеличивается клиентская база	Долгосрочный	Средне- и долгосрочный, но постоянно сокращается	Краткосрочный	Краткосрочный или среднесрочный в зависимости от обязательств

Кроме этого, следует учитывать, что общий процесс формирования инвестиционного портфеля состоит из решений двух типов: выбор пропорций между различными типами активов и отбор индивидуальных активов с каждого типа. При этом сначала определяются общие параметры портфеля, делается выбор в пользу конкретных секторов экономики, в каждом из которых избирается один или несколько типов экономических субъектов, инвестирование в которые уместны. Только после такого отбора можно выбирать конкретных эмитентов. Подобная организация процесса отбора позволяет сразу отбросить те направления, которые не будут иметь в ближайшем будущем перспектив роста, не тратя время на поиск единичных объектов, которые хотя и могут показать приемлемые результаты, но требуют постоянного внимания. Инвестиции в те сферы, которые будут показывать в перспективе рост, позволяют надеяться, что даже при не очень удачном отборе конкретного эмитента, показатели его деятельности будут расти (так же как и стоимость его активов) благодаря восходящему тренду, присущему всей отрасли.

#### **Список литературы:**

1. Bodie, Z. Essentials of Investments [Text] / Z. Bodie, A. Kane, A. J. Marcus. 3rd Edition. Irwin/McGrawHill, 1999. – 612 p.
2. Chay, J.B. Managerial performance and the cross-sectional pricing of closed-end funds [Text] / J.B. Chay, C. Trzcinka // Journal of Financial Economics. – 1999. – Vol. 52(3). – pp. 379-408.
3. Trzcinka, C. The conflicting views and management practices of institutional equity investing [Text] / C. Trzcinka // Financial Markets, Institutions & Instruments. – 1998. – Volume 7. – Issue 5. – pp. 20-53.
4. Топсахалова, Ф. М-Г. Инвестиции [Текст] / Ф.М-Г. Топсахалова. М.: Издательство "Академия Естествознания", 2010. – 173 с.

## **СТАБИЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДЕФИНИЦИИ**

*Повжик К.В.*

*Черниговский государственный институт экономики и управления  
г. Чернигов, Украина*

Меняющиеся условия современной глобальной среды, интеграционные процессы между финансовыми системами, ее более быстрое развитие по сравнению с реальной экономикой требуют совершенствования механизма обеспечения финансовой стабильности. Исследование феномена финансовой стабильности все еще находится на начальном этапе. До сих пор не сформировано однозначного подхода к ее определению, не определена общепринятая модель и аналитический механизм для оценки или измерения рисков и угроз финансовой стабильности. Интенсивность финансовых кризисов, начиная с 90-х годов XX в., заставила центральные банки расширить регулирование финансового сектора от цели поддержания низкого уровня

инфляции к решению широкого спектра задач обеспечения финансовой стабильности. По этому направлению осуществлялась деятельность и международных финансовых институтов, в частности были усовершенствованы Базельские стандарты, началась разработка показателей финансовой стабильности, ее систематический анализ, пересмотр макропруденциальной политики.

Все вышеперечисленные меры не смогли защитить мировую экономическую систему от финансового кризиса 2007-2008гг., последствия которого ощутимы и сегодня (темпы роста экономик ряда стран в 2013 являются ниже докризисного уровня). Это указывает на недостаточный уровень изучения феномена финансовой стабильности и системного видения механизмов ее нарушения, совокупности индикаторов, свидетельствующих о возможности ее возникновения. Текущий финансовый кризис стал толчком для активизации международных центральных банков в изучении вопросов обеспечения финансовой стабильности (в частности, Германии (Deutsche Bundesbank), Австрии (Oesterreichische Nationalbank), Новой Зеландии (Reserve Bank of New Zealand), Швеции (Riskbank)). Национальный банк Украины почти не использует термин «финансовая стабильность» [9].

Анализ финансовой стабильности все еще находится на начальном этапе разработки. Причиной этому является отсутствие четкой формулировки дефиниции и неоднозначность терминологического аппарата. Как отмечала Т. Унковская, Дж. Стиглер в «Очерках истории экономической теории» подчеркивает важность четкой формулировки используемых определений: «Внедряемая концепция с удовлетворительной ясностью, то есть с такой ясностью, которую удовлетворяет состояние науки, должна определить модель, которая может быть использована профессионалами в самых теоретических исследованиях для того, чтобы не было потребности обсуждать основы науки за каждого расширения или применения теории. Определение должно охватывать внутренний содержательный смысл рассматриваемого явления, чтобы теоретические предсказания были эмпирически надежными» [7].

Поэтому рассмотрим несколько подходов к определению этого понятия, приведенных в табл. 1.

Таблица 1

### Подходы к определению дефиниции «финансовая стабильность»

	Автор	Определение
Идентификация финансовой стабильности через причинно-следственную связь		
1.	Финансовый словарь под ред. А. Загороднього	Финансовая стабильность - устойчивое динамичное развитие финансово-кредитной системы государства при отсутствии значительных финансовых диспропорций. Характерными признаками финансовой стабильности являются: доверие граждан к финансово-кредитной системе; устойчивость национальной валюты; упорядоченность государственных финансов при отсутствии бюджетного дефицита (или с

		незначительным его уровнем), низкий уровень инфляции; незначительные объемы оттока капитала за границу; благоприятный инвестиционный климат и др. [10].
2.	О. Барановский	Стабильность банковской системы - способность противостоять внешним и внутренним воздействиям, сохраняя устойчивое равновесие и надежность в течение длительного времени. Стабильность имеет 2 важные свойства: устойчивое равновесие (сбалансированное состояние, при котором отсутствует тенденция к изменению) и надежность [8].
3.	Г. Шинази	<p>Финансовая стабильность - это состояние, в котором финансовая система способна выполнять 3 ключевые функции одновременно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективно и непрерывно способствует межчасовому распределению ресурсов в экономике от владельцев сбережений к инвесторам и распределению экономических ресурсов в целом;</li> <li>2. Позволяет оценивать на будущее финансовые риски с приемлемой точностью, распределять и эффективно управлять ими;</li> <li>3. Финансовая система находится в таком состоянии, когда она без особых усилий, если не непрерывно, может абсорбировать финансовые и реальные экономические непредсказуемые события или шоки, продолжая выполнять свои функции.</li> </ol> <p>Учитывая, что финансовая система находится в постоянном движении, под финансовой стабильностью разумеется не устойчивое состояние, к которому должна вернуться система после шока, а определенный диапазон или континуум [14].</p>
4.	В. Козюк	Глобальная финансовая стабильность - такое развитие финансового сектора, которое способствовало бы долгосрочному росту глобальной экономики в целом, обеспечило беспрепятственное финансирование дефицитов платежных балансов из частных источников ..., создало рамочные условия для предотвращения кризисных ситуаций в финансово-банковской и валютно-курсовой сфере отдельных стран и их распространение в другие страны при сохранении принципа мобильности капиталов для эффективности экономики и гибкости валютных курсов как фактора предотвращения спорных монетарных целей центробанков [11].
5.	М. Фут	Имеем состояние финансовой стабильности, если наблюдаем: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Монетарную стабильность;</li> </ol>

		2. Уровень занятости, близкий к естественному; 3. Уверенность в операциях большинства ключевых финансовых институтов и рынков в экономике; 4. Доверие населения к финансово-кредитным институтам; 5. Отсутствие резких ценовых движений финансовых и реальных активов, нарушающих условия 1 и 2 [5].
6.	Т. Падо-Шиопа	Финансовая стабильность - состояние, при котором финансовая система способна противостоять шоковым явлениям, при этом не допуская развития кумулятивных процессов, нарушающих трансформацию сбережений в инвестиции и осуществления расчетных операций в экономике [6].
7.	Немецкий центральный банк (Deutsche Bundesbank)	Финансовая стабильность - устойчивое состояние, при котором финансовая система эффективно выполняет свои основные макроэкономические функции, такие как распределение ресурсов, передачи рисков, осуществления платежей, а также способна это делать даже в стрессовых ситуациях и в периоды структурной перестройки [3].
Идентификация финансовой стабильности через «негативный» подход		
8.	Р. Фергюсон	Финансовая стабильность определяется через ее противоположность – финансовую нестабильность. Финансовая стабильность - ситуация, для которой характерны три основных критерия: 1. Цены на некоторые ключевые финансовые активы резко отклоняются от своих фундаментальных основ; 2. Функционирование кредитных рынков нарушено; 3. Вследствие предыдущего, значительно отклоняются от нормального уровня агрегированные расходы [2].
9.	Е. Крокетт	Финансовая стабильность - это отсутствие финансовой нестабильности. Финансовая нестабильность - это ситуация, в которой функционирование экономики потенциально ухудшается колебанием стоимости финансовых активов или неспособностью финансовых институтов выполнять свои договорные обязательства [1].
10.	Я Миркин	Финансовая стабильность - отсутствие резко выраженных финансовых диспропорций, финансовых шоков и паники в финансово-банковской сфере при динамическом финансовом развитии [12].
11.	Центральный банк Норвегии	Финансовая стабильность определяется как отсутствие кризисов в финансовой системе, то есть финансовый сектор устойчив к шокам финансовых учреждений или финансовых рынков [4].

Анализ научной литературы выявил широкое разнообразие в подходах к определению сущности финансовой стабильности. Поэтому можно выделить



ряд особенностей. Так, при определении термина «финансовая стабильность» ученые часто ссылаются на функции финансовой системы, ее роль в конвертации сбережений в производственные инвестиции (Г. Шинази, Т. Паддо-Шиопа) [14], [6]. Явление финансовой стабильности связывают со стабильностью экономической системы в целом (М. Фут, В. Козюк) [5], [4]. Также ее определяют как доверие к финансовой системе (финансовый словарь под ред. А. Загородний, М. Фут) [5], [10].

Не все ученые при определении понятия «финансовой стабильности» акцентируют внимание на том, что состояние системы является динамическим, что очень важно, поскольку показатели финансовой стабильности имеют определенные пороговые значения. Так, Г. Шинази одним из первых признал финансовую стабильность динамической системой, и определил ее не как определенное устойчивое состояние, к которому должна вернуться система после колебания, а как диапазон (континиум) [14].

Определения, приведенные выше, являются неполными, поскольку они определяют последствия финансовой стабильности (или нестабильности) для экономики, но не акцентируют внимание на внутреннем содержании и фундаментальной сущности дефиниции. Ведь многогранность этой категории не дает оснований считать, что незначительное изменение ее элементов обуславливает неэффективное выполнение финансовой системой своих функций. Это может быть следствием структурных преобразований, целью которых является развитие определенного сектора или формирование конкурентной среды. Регуляторы финансового сектора иногда допускают использование непопулярных инструментов, которые могут нарушать определенные составляющие финансовой стабильности указанные в «причинно-следственных» определениях, однако это не нарушает финансового равновесия в целом и в долгосрочном периоде положительно повлияет на развитие экономики.

Другой подход трактует финансовую стабильность через отсутствие тех или иных признаков финансовой нестабильности. Такой «негативный» подход к анализу явления также не дает представления о ее специфике и свойствах.

Среди отечественных специалистов следует отметить работы Т. Унковской. Ее можно смело назвать одной из отечественных основоположников общей теории финансовой стабильности. Т. Унковская определяет финансовую стабильность как «...такой режим функционирования экономики, когда: а) она находится в динамическом состоянии финансового равновесия и б) при экзогенных или эндогенных шоках ее отклонения от равновесия лежит в заданных пределах и она способна вернуться в режим финансового равновесия» [13]. Это определение, по нашему мнению, наиболее четко раскрывает сущность феномена финансовой стабильности, однако в нем не учтен аспект распределения финансовых ресурсов.

Итак, по нашему мнению, финансовая стабильность - это динамическое состояние функционирования финансового сектора, при котором достигается максимально эффективное распределение экономических ресурсов в

пространстве и времени, что обуславливает соответствующие финансовому, темпы развития реального сектора, а также способность системы при влиянии внутренних и внешних шоков отклоняться от положения финансового равновесия в заданных пределах и максимально быстро возвращаться к равновесному состоянию.

### **Список литературы:**

1. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. 1997. № 6 [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.cepr.org/gei/6rep2.html>
2. Ferguson R. From Speech on Meeting of the Board of Governors of the U. S. Federal Reserve system [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bis.org/list/speeches/page\\_382.htm](http://www.bis.org/list/speeches/page_382.htm)
3. Financial stability report of Deutsche Bundesbank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Financial\\_Stability\\_Review/2007\\_financial\\_stability\\_review.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Financial_Stability_Review/2007_financial_stability_review.pdf?__blob=publicationFile)
4. Financial stability report of Norway [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.norges-bank.no/en/about/published/publications/financial-stability-report/>
5. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). – 2007. – 122 p.
6. Padoa-Schioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between: Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference "The transformation of European financial system". - Frankfurt on Main. - October, 2002.
7. Stigler J. Essays in the history of Economics. – Chicago: University of Chicago Press, 1965.
8. Барановский О.В. Устойчивость банковской системы Украины // Финансы Украины. - 2007. - №9.- С. 75-87.
9. Белинская Я. В. Финансовая стабильность: суть и пути обеспечения / Я. В. Белинская, В. П. Быховченко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sp/2010\\_4/057-067.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2010_4/057-067.pdf)
10. Загородний А. Г. Финансовый словарь / А. Г. Загородний, Г. Л. Вознюк, Т.С.Сможеженко. – 4-ое изд., испр. и доп. – К.: «Знание»; Л.: Изд-во Львов. Инс-т НБУ. – 556 с.
11. Козюк В. Монетарные аспекты развития взглядов на проблему обеспечения глобальной финансовой стабильности // Вестник НБУ. - 2007. - №4 (134). -С. 34-39.
12. Миркин Я. М. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 424 с.
13. Унковская Т. Системное понимание финансовой стабильности: развязывание парадоксов / Т. Унковская. – Экономическая теория. –2009. –№1. – С. 14-33.
14. Шинази Г. Сохранение финансовой стабильности. - Вашингтон.: Международный валютный фонд, 2005. - 26 с.

## СЕРТИФИКАЦИЯ ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА

*Полякова О.Н., Мишина М.Ю.*

*ФГБОУ Брянская государственная инженерно-технологическая  
академия,*

*г. Брянск, Россия*

*ФГБОУ Брянский государственный университет им. академика  
И.Г. Петровского  
г. Брянск, Россия*

Лесной сектор играет важную роль в экономике страны и имеет существенное значение для социально-экономического развития более чем 40 субъектов Российской Федерации, в которых продукция лесной промышленности составляет от 10 до 50 процентов общего объема промышленной продукции соответствующих регионов.

Организация рационального использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов является стратегически важной задачей.

Принятие Лесного кодекса Российской Федерации (Федеральный закон от 4 декабря 2006 г. № 200-ФЗ) обусловило необходимость изменения Концепции развития лесного хозяйства Российской Федерации на ближайшие годы в части корректировки задач, направлений развития лесного хозяйства и комплекса мероприятий по ее реализации.

Одним из основных направлений по повышению эффективности лесоуправления является лесная сертификация. Возникнув в начале 1990-х гг. как международная независимая общественная инициатива, в начале 21 века лесная сертификация признана правительствами многих государств (страны Европейского Союза, Швейцария, США, Канада, Япония, Китай и т.д.), Международными организациями (ООН, Мировой банк, ВТО и др.) в качестве эффективного инструмента внедрения устойчивого управления лесами и борьбы с незаконной торговлей лесной продукцией.

В мире к настоящему времени зарегистрировано 3 международных и более 100 национальных систем лесной сертификации.

В настоящее время существует множество споров о необходимости проведения сертификации в лесхозах Брянской области, ниже в таблице 1 представлены преимущества и недостатки сертификации лесоуправления в лесхозах в условиях России при выполнении требований принципов FSC.

Таблица 1

### Преимущества и недостатки сертификации лесоуправления

Принципы FSC	Сертификация лесхоза	
	Плюсы	Минусы
Принцип 1 Соблюдение законодательства	Сотрудничество лесхоза и сертификационных органов при решении вопросов	Дополнительная организационная работа по

международных обязательств РФ	несоответствия между законодательством РФ и принципами FSC	выполнению требований FSC.
Принцип 2 Права и обязанности владельцев и пользователей.	Права лесхоза законодательно защищены в условиях государственной собственности на лесной фонд	Нет
Принцип 3 Права коренных народов.	Низкая вероятность конфликтов в ситуации сотрудничества лесхоза и общин коренного населения.	Нет
Принцип 4 Соблюдение прав работников и местного населения	Низкая вероятность конфликтов с местным населением	Дополнительная организационная работа по выполнению требований FSC.
Принцип 5 Рациональное и эффективное ведение лесного хозяйства и лесопользование.	Все требования критериев выполняются в рамках действующего законодательства	Нет
Принцип 6 Воздействие на окружающую среду	Простое решение вопросов с выделением и сохранением эталонных участков леса, ключевых биотипов, краснокнижных видов, сохранением биоразнообразия, охраной ценных ландшафтов.	Дополнительная организационная работа по выполнению требований FSC.
Принцип 7 План мероприятий по ведению хозяйства	Проект организации и ведения лесного хозяйства в основном соответствует требованиям FSC	Проект требует доработки
Принцип 8 Мониторинг ведения лесного хозяйства и лесопользования	Мониторинг лесопользования и лесного хозяйства ведется в рамках действующего законодательства	Нет
Принцип 9 Поддержание лесов, имеющих высокое природоохранное значение	Все категории лесов высокой природоохранной ценности могут быть выделены в рамках действующего законодательства	Нет

В целом	- Дополнительные возможности маневра при выполнении требований сертификации - надежность в долгосрочном плане, снижение конфликтности и возможных рисков	Большой объем организационных работ и финансовых затрат по выполнению требований сертификации
---------	---	---

Приведенное в таблице сравнение преимуществ и недостатков сертификации лесопромышленного комплекса показывает, что в долгосрочном плане сертификация лесхозов является стратегически более выгодной в финансовом, организационном и политических аспектах.

Прежде чем прогнозировать дальнейшую деятельность лесхоза необходимо выбрать аудиторскую компанию, которая будет оценивать предприятие соответствию стандартов, и описать сам процесс сертификации.

Для предприятий Брянской области наилучшим вариантом служит сертификация по системе FSC потому что данная система сертификации, как признается экспертами, имеет более высокие рыночные преимущества и пользуется наибольшим доверием потребителей во всем мире. Кроме того, система FSC пользуется поддержкой международных финансовых институтов (WB, EBRD) а также независимых общественных и природоохранных организаций (WWF, ГРИНПИС).

На начальном этапе сертификации предприятие должно определить мотивы, которыми оно будет руководствоваться при добровольной сертификации, например: возможность получения рыночных преимуществ при реализации продукции, долгосрочная стратегия развития предприятия, стремление соответствовать модным мировым трендам, получение ценовых премий за сертификат.

Вторым этапом будет публичное заявление о приверженности принципам устойчивого управления лесами и намерении FSC сертификации, такое заявление возможно сделать в региональной прессе и сети Интернет.

Третьим этапом осуществления сертификации является выбор аудиторской компании, прошедшей аккредитацию Лесного попечительского совета.

Затем после согласования условий сертификации между выбранной аудиторской компанией и предприятием заявителем подписывается Договор на оказание услуг по сертификации с указанием стоимости и сроков проведения работ.

В договоре подробно описываются обязательства сторон, он дает право аудиторской компании начать подготовку к сертификационной оценке.

После подписания договора аудиторская компания осуществляет ряд мероприятий по проверке соответствия предприятия критериям и принципам FSC: предварительный аудит, основной аудит, составление предварительного

отчета, рецензирование отчета по сертификации, консультация с предприятием заявителем сертификата, решение о сертификации, выдача сертификата и подписание контракта, мониторинг сертифицированного предприятия.

Так процесс сертификации довольно долгий процесс, который может занять минимум пять лет, то при получении FSC сертификата, лесные предприятия Брянской области получают следующие преимущества:

Выход на западные экологически чувствительные рынки – наиболее чувствительными к наличию FSC сертификата на законное происхождения древесного сырья являются следующие рынки стран Германии, Италии, Голландии, Швейцарии, следовательно, у них появится непосредственная возможность после получения сертификата продавать древесное сырье за рубеж.

Гарантия законности происхождения и поставок древесной продукции для потребителей.

В последнее время подтверждение законности происхождения древесины для экспортной продукции становится все более актуальным в связи с развитием процесса FLEG, направленном на борьбу с незаконными лесными рубками. Представители стран участниц этого процесса неоднократно заявляли на разных уровнях, что сертификат FSC является наиболее надежной гарантией законности происхождения и поставок древесной продукции на международном рынке.

Имидж предприятия - благодаря сертификации предприятия смогут повысить свою конкурентоспособность, изменить маркетинговую стратегию и создать более благоприятный имидж для потенциальных потребителей. Такие известные компании как ИКЕЯ, Монди Бизнес Пейпа Стора – Энсо регулярно публикуют свою социально – экономическую политику и отчеты по её выполнению для общественности и партнеров, в которых FSC сертификация рассматривается как важный инструмент ответственной экологической и социальной политики компании, её открытости и прозрачности.

Дополнительная прибыль от реализации сертифицированной продукции.

Так как в настоящее время лесная сертификация не развита во всех регионах страны, то многие деревообрабатывающие предприятия доплачивают определенные проценты за поставку сертифицированного сырья. Однако необходимо отметить, что по мере насыщения рынка сертифицированным сырьем данные премии будут уходить в прошлое. Более важным фактором в перспективе будет возможность удержаться на рынке, так как многие компании сейчас не принимают несертифицированное сырье.

Что касается экологического эффекта от сертификации – сохранение и повышение биоразнообразия. Это в основном будет достигнуто через оценку и улучшение охраны лесов высокой природоохранной ценности и иных местообитаний и биотипов. В результате будут получены гарантии того, что старовозрастные леса не будут безвозвратно утрачены вследствие неправильного управления лесами.

Сертификация лесной продукции приведет к улучшению охраны редких, исчезающих и охраняемых видов как следствие учета краснокнижных видов и повышения уровня знаний работниками лесного хозяйства.

Еще одним улучшением станет охрана таких природных ресурсов, как почва и вода включая контроль за утилизацией отходов на лесосеках после рубок.

FSC – сертификация снизит риск разрушения и уплотнения почвенного покрова, предусматривая выбор оптимального сезона для лесозаготовительных операций и обустройство соответствующих волоков для вывоза древесины.

Сертификация также повысит уровень знаний работников лесного хозяйства в отношении использования химикатов и охраны водных ресурсов.

Что касается экономических эффектов от внедрения сертификации, то они могут быть следующими – повышение качества планирования лесопользования, включая ведение соответствующей документации, мониторинг и подтверждение сохранения объемов лесозаготовок в долгосрочной перспективе, соблюдение требований законодательства.

Таким образом, изучив положительное влияние лесной сертификации на развитие предприятий Брянской области, необходимо заметить, что добровольная лесная сертификация становится необходимым условием стабильного лесного бизнеса, ориентированного как на внешний, так и на внутренний рынок.

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОПОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ УКРАИНЫ**

*Правдюк М.В.*

*Винницкий национальный аграрный университет  
г. Винница, Украина*

Сельскохозяйственное производство Украины является одной из важных отраслей национальной экономики, которая призвана обеспечивать продовольственную, а следовательно и экономическую безопасность страны, использует кроме трудового и материально - технического ресурса еще и землю, одновременно как предмет и средство труда. Таким образом, крепкие, экономически и финансово мощные сельхозпредприятия становятся активными участниками и игроками на мировых рынках.

С целью сохранения и наращивания экономического потенциала предприятий, долю полученной от реализации продукции прибыли необходимо направлять на инвестиции в собственное развитие путем внедрения новых технологий производства, поиска новых рынков сбыта продукции, совершенствование собственной организационной структуры. Все эти нововведения представляют собой внедрение в производство инноваций.

Динамичное экономическое развитие Украины возможно только на основе инноваций, глубокой и комплексной модернизации экономики и общества в целом. В основу такой модернизации, как отмечают ученые,

положено экономику знаний, как многомерную категорию, связанную в современном измерении, прежде всего, с развитием информационно - коммуникационных технологий, которые имеют информационную основу и воплощаются в инновациях и в выработке инновационной продукции, обеспечивая соответствующий прирост дохода (прибыли), который является одним из главных показателей эффективности экономики, ее рентабельности [ 1, С.8 ].

Такой тип развития, базирующийся на научно - технологическом совершенствовании производства, гораздо точнее определен А. Чухно, как инновационный, предполагает постоянные нововведения. История свидетельствует, продолжает автор, что роль факторов производства является определяющим не только в экономике, но и в развитии общества. Когда рядом с землей и трудом появился новый фактор производства - капитал, который получил адекватную форму в виде машинного производства, то и экономика, и общество стали капиталистическими. Так же, появление нового фактора производства - информации и знаний - обусловило возникновение и распространение информационной экономики или экономики знаний, а общество стало называться информационным или обществом знаний. Таким образом, в настоящее время развитые страны мира открыли новую стадию цивилизационного прогресса - информационную (постиндустриальную) и определили информатизации экономики и общества как путь становления новой экономики и нового общества [ 2, С. 4, 7 ].

Как пишет П.Т. Саблук, сейчас мировая экономическая мысль единодушна в том, что все страны мира по уровню цивилизационного развития относятся к трем стадиям : доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной. В основе функционирования первой из них является земля, второй - капитал, составляющей которого является ресурс земли, и третьей - наука, знание, социализация экономики за счет умелого маневрирования капиталом. До последней стадии относится около 20 % высокоцивилизованных стран мира. Благодаря науке и знаниям в них отсутствуют дискуссии относительно того, на развитие аграрного или промышленного сектора следует больше сосредоточивать внимание. Там делается все, чтобы и первый, и второй развивались в тесной взаимосвязи и взаимозависимости как решающее условие эффективного развития всей экономики государства, ибо развитие одной сферы без второй в их понимании невозможен. И далее, убеждает автор, такое понимание развития экономики должно быть и в нашем государстве. Украина, чтобы иметь перспективу становления высокоразвитой страны, обязана освоить постиндустриальную стадию цивилизационного развития [ 3, С. 3-4 ].

Ученые Украины [4, С.22-23] выделили ключевые признаки, присущие постиндустриальной эпохи:

- «Интеллектуальный потенциал общества», определяющий совокупность повседневных (обыденных) и специализированных ( науч-ных) знаний, которые накоплены и материализованные в технологических способах производства;



- «Информационно - коммуникационные технологии», которые в информационной экономике отвечать технологическому укладу производства и системе управления, характеризуется единым технологическим уровнем , однородными совокупностями технологий ;

- «Технологический уклад», как целостная устойчивая эконо-мическая система с однородными совокупностями технологий, которые характеризуются единственным техническим уровнем ;

- «Базовые технологии», которые являются радикальными, принципиально новыми технологиями, созданные на базе ранее неизвестных законов и закономерностей, изобретений, открытий , которые в корне меняют содержание различных видов деятельности в обществе ;

- «Технологический разрыв», который знаменует переход от одной технологии к другой с более высоким уровнем знаний, которые реализуются в виде разработок, результаты которых улучшаются скачкообразно ;

- «Технологический прорыв», который характеризуется преодо-лением технологических разрывов на основе принципиально новых решений, связанных с решением проблем нетрадиционным путем.

Историческое развитие показывает, что одним из характерных признаков развития рыночной экономики как в общемировом масштабе, так и в отдельных государствах в частности, является неравномерный «циклический» ее характер. И поэтому периоды стагнации экономического развития государства, вызванные как вследствие неравномерного развития отдельных секторов экономики, изменения объемов производства реали-зации и потребления продуктов, сменяются периодами ее роста, в отдельных периодах и странах достаточно стремительными темпами.

Такая цикличность развития рыночной экономики была отмечена М.И. Туган - Барановским [5], который объяснял ее ограниченностью ссудного капитала и особенностями его инвестирования в капитальные товары.

Идеи Н.И. Туган - Барановского по цикличности рыночной экономики получили развитие и были статистически обоснованные в трудах М.Д. Кондратьева [6]. Неравенство развития рыночной экономики связано, в первую очередь, с качественными изменениями в капитале и сменой поколений техники (технических циклов). При этом процесс замещения старых производств способен сформировать новую техноло-гическую базу и новое качество экономического роста, для чего одновременно нужны качественные изменения в рабочей установке (образовательные циклы) .

Эти циклы связаны с развитием НТП и внедрением в производ-ственную деятельность новых технологических или других научных решений, которые позднее получают название инновации.

На влияние технического развития на экономическое развитие государств отмечал в своих трудах и известный австрийский экономист Йозеф Алоиз Шумпетер. В своей работе «Теория экономического развития» [7 ] он отмечал , что техническое новшество с экономической точки зрения применяется с целью получения предпринимателями больших прибылей. Таким образом,

центральное место во внедрении достижений научно -технического прогресса в практическую деятельность по производству продукции и предоставлению услуг принадлежит бизнесмену (предпринимателю). Осознав преимущества которые несут в себе новые технологические решения в виде увеличения прибыли, в дальнейшем более интенсивно интересоваться достижениями науки и внедрением их в производственный процесс, становясь таким образом непосредственным носителем технологического прогресса и экономического развития .

В работе «Конъюнктурные циклы» Й. Шумпетер [8] вводит в научный оборот понятие « инновации», понимая под этим не просто нововведения, а изменение технологии производства, новый фактор производства, при этом инновациями являются не все нововведения, а только те, которые обуславливают совершенствование технологии, ее переход на новую, высшую ступень развития. При этом он выделял следующие направления инновационных изменений на микроуровне [9,С. 62-69] :

- Создание нового продукта;
- Использование новой технологии производства;
- Открытие новых рынков сбыта;
- Открытие новых источников сырья, материалов, полуфабрикатов ;
- Использование новых организационных принципов и структур производства.

Следует отметить, что само понятие инновация имеет латинское происхождение (Innovatio) и толкуется как восстановление или обновление, с английского языка термин «innovation» переводится как «введение нового» или «введение новаций » [10], а с немецкой « Innovatio» - как новизна, нововведение, инновация [11,С.78]. Таким образом под инновацией понимается нечто новое, то, чего не было или не использовалось ранее.

Необходимо отметить, что в Украине на законодательном уровне определена сущность инноваций Законом Украины «Об инновационной деятельности», в котором под этим термином понимается вновь (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно - технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и ( или) социальной сферы [ 12 ]. Таким образом, законом инновации рассматриваются как совокупность мероприятий, направленных на улучшение определенного объекта .

Зато одновременно как изменение и процесс понимаются инновации международными стандартами, в соответствии с которыми, инновация - это окончательный результат инновационной деятельности, нашедший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам [ 13].

По нашему мнению, максимально полно все особенности инноваций, как экономической категории в сельскохозяйственном производстве, представлены

в определении этого понятия А.В. Крисальным, который под инновацией понимает накопления новых знаний, материализованных в высокоэффективных, экономичных технологиях, технологических элементах - новых сортах и гибридах растений, пород и породных групп животных, видов птицы, машин, оборудования, рабочих органов машин и орудий, новых видов удобрений, химических средств защиты растений и животных, материалов, новых прогрессивных форм организации производства и труда, новых видов услуг и т.д., созданных в научно - исследовательских учреждениях, признанных целесообразными для применения в практике, обеспечивающих повышение экономической и социальной эффективности общественного производства [ 14 , С . 10 ] .

Таким образом инновации в данных определениях понимаются как конечный результат инновационной деятельности и материализация знаний в процессе деятельности научно - исследовательских учреждений . Есть деятельность связана с разработкой , внедрением и получением от нее результата называется инновационной.

Мы поддерживаем мнение специалистов Николаевского государственного аграрного университета [15] о том, что сущность инновационной деятельности в аграрном секторе экономики заключается в разработке и внедрении в аграрное производство прогрессивных методов ведения хозяйства, в основе которых лежат методы эффективного производства продукции, применении нового поколения техники, использовании новой кадровой политики и т.д. с учетом накопленного научного и инновационного потенциала.

При этом в определенной степени можно согласиться с мнением ученых [ 16 , С. 161 ] о том, что основными направлениями использования достижений научно - технического прогресса и активизации инновационной деятельности в агропромышленном производстве в современном мире являются ресурсосбережение и ресурсоэффективность . Это предполагает : активизацию развития агробιοтехнологий , в т.ч. с использованием методов генной модификации , маркетинговой селекции для улучшения качественных признаков выращиваемой продукции и повышения устойчивости сельскохозяйственных культур к различным негативным воздействиям; селекцию культур для производства биотоплива второго поколения, создания биопестицидов, биоудобрений , ферментов, добавок для пищевой продукции, а также выведение высокопродуктивных пород сельскохозяйственных животных, разработку новых и усовершенствование существующих технологий и технических средств, используемых в аграрном производстве .

Такие направления внедрения инноваций в аграрное производство актуальные на данном этапе, однако в будущем другие виды инноваций и нововведений могут играть ключевую роль в развитии аграрного производства.

Таким образом, в сельском хозяйстве под инновацией понимается нечто новое, то, чего не было или не использовалось ранее, что является материализацией научных знаний, а деятельность связана с разработкой, внедрением и получением от нее результата является инновационной.

Эффективное развитие агропромышленного производства и всей экономики страны возможно лишь на основе успешного сочетания всех элементов инновационной деятельности, а именно науки, техники, технологии и производства.

**Список литературы:**

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / Геєць В.М., Семиноженко В.П. – Харків : Константа, – 2006. – 272 с.
2. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. Чухно // Економіка України. – № 6. – 2005. – С. 4-10;
3. Саблук П.Т. Економічні інтереси як основа розвитку аграрного виробництва / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – № 8. – 2004. – С. 3-6;
4. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / О.П. Орлюк, О.Б. Бутнік-Сіверський, Н.М. Мироненко та ін. – К. : ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2010. – 416 с.
5. Туган-Барановський М.І. Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і близький вплив на народне життя / М.І. Туган-Барановський. – М., 1894 р.
6. Кондратьев М.Д. Большие циклы конъюнктуры / Кондратьев М.Д., Опарин Д.Н. – М., 1928.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
8. Шумпетер Й. Капитализм, Социализм и Демократия: пер. с англ. / Й. Шумпетер / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
9. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939.
10. Эра банковских инноваций // Банковская практика за рубежом. – №7. – 2006. – С. 58-68.
11. Статистика науки и инноваций : Краткий терминологический словарь / Под ред. Л.М. Гохберга. – М. : ЦИСН, 1996. – 579 с.
12. Про інноваційну діяльність : Закон України // Голос України. – 2002. – №144. – 8 верес.
13. Керівництво Осло. Рекомендації зі збору та аналізу даних стосовно інновацій. – К.: УкрІНТЕІ, 2009. – 162 с.
14. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10-13.
15. Пешко А.В. Інноваційна діяльність, як необхідна складова інвестування / А.В. Пешко, А.В. Назаренко // [http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/2782/st\\_33\\_2.pdf?f?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/2782/st_33_2.pdf?f?sequence=1)

16. Особливості інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки [електронний ресурс] / Режим доступу : [http://www.mdau.mk.ua/ua/14\\_01\\_03.html#top](http://www.mdau.mk.ua/ua/14_01_03.html#top).

17. Шубравська О.В. Перспективи співпраці України та Росії у сфері інноваційного розвитку аграрного сектору / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 161-166.

## **МАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА КАТЕГОРІЯ**

*Правдюк О.Л., Мандибура В.В.*

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

З точки зору конкретного підприємства, матеріальні ресурси є основним інструментом досягнення його ефективної діяльності, а саме: вони забезпечують безперервність процесу виробництва, надання послуг, реалізації і обслуговування покупців, отримання прибутку та, відповідно, можливість подальшого функціонування суб'єкта господарювання.

Зазначені обставини зумовлюють об'єктивну необхідність пошуку напрямів усунення негативних явищ та можливостей використання незадіяних резервів щодо підвищення ефективного використання ресурсів підприємства.

Передусім виникає об'єктивна необхідність окреслення економічної сутності категорії «ресурси» підприємства.

В економічній літературі термін «ресурси» використовується для означення сукупності запасів сировини, матеріалів, палива, товарів, грошових коштів, праці та ін.

У процесі розвитку економічних, науково-технічних відносин суспільства, структура ресурсів істотно еволюціонує. Одночасно змінюється економічна ефективність використання ресурсів.

Із урахуванням вищевикладеного, зазначимо, що ресурси як економічна категорія, мають наступні сутнісні властивості:

1. Завжди пов'язані з процесом суспільного виробництва, розподілу та споживання.

2. Складаються з елементів, що мають грошову оцінку, яка формується на стику таких чинників, як суспільна необхідність у конкретному виді ресурсів і витрати, пов'язані із його залученням.

3. Склад елементів економічної категорії «ресурси» може змінюватися залежно від рівня розвитку виробничих відносин.

4. Є обмежено відтворюваною категорією. Обмеженість зумовлюється тим, що ресурси можуть відтворюватися не у повному обсязі, що свідчитиме про неефективність їх використання.

До ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання відносяться трудові, фінансові та матеріальні ресурси.

Термін «матеріальні ресурси» виник як характеристика сукупності сировинних матеріалів, що залучалися в суспільне виробництво: матеріальних цінностей, які пройшли обробку та природних матеріальних ресурсів.

Щодо складу матеріальних ресурсів існує декілька точок зору. Окремі вчені-економісти вважають, що до складу матеріальних ресурсів повинні входити лише матеріали, тобто предмети праці, що використовуються в суспільному виробництві після попередньої переробки сировинних ресурсів або інших вихідних матеріалів [1].

Інша точка зору полягає в тому, що до складу матеріальних ресурсів відноситься вся сукупність предметів праці (а не тільки матеріали) – сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, товари, усі види енергії та ін. Найбільш економічно обґрунтованою є точка зору вчених-економістів [2], яка полягає у визначенні матеріальних ресурсів як сукупності предметів і засобів праці. Аргументом щодо раціональності зазначеної точки зору слугує твердження відносно неможливості здійснення процесів суспільного виробництва, розподілу та споживання без використання засобів праці, визначення їх грошової оцінки та відтворюваності засобів праці.

Враховуючи специфіку діяльності, під матеріальними ресурсами доцільно визначати сукупність матеріально-речових елементів, що функціонують у вигляді предметів та засобів праці, які використовуються підприємствами для виконання соціально-економічних функцій, а саме: участь у процесі суспільного виробництва, розподілу та споживання, збалансування попиту та пропозиції тощо. Матеріальні ресурси включають предмети та засоби праці, а звідси, одним із їх елементів на підприємствах є запаси.

Із урахуванням сучасних умов господарської діяльності визначення терміну «запаси» включає матеріальні цінності, що призначені для належної організації господарської діяльності, тобто здійснення виробничого процесу та задоволення адміністративних потреб (МШП), термін використання яких менше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за один рік); товари, що придбані (отримані) та утримуються на підприємстві з метою подальшого продажу [3].

Структурне місце запасів у складі ресурсів будь-якого підприємства можна відобразити наступним чином (рис. 1).

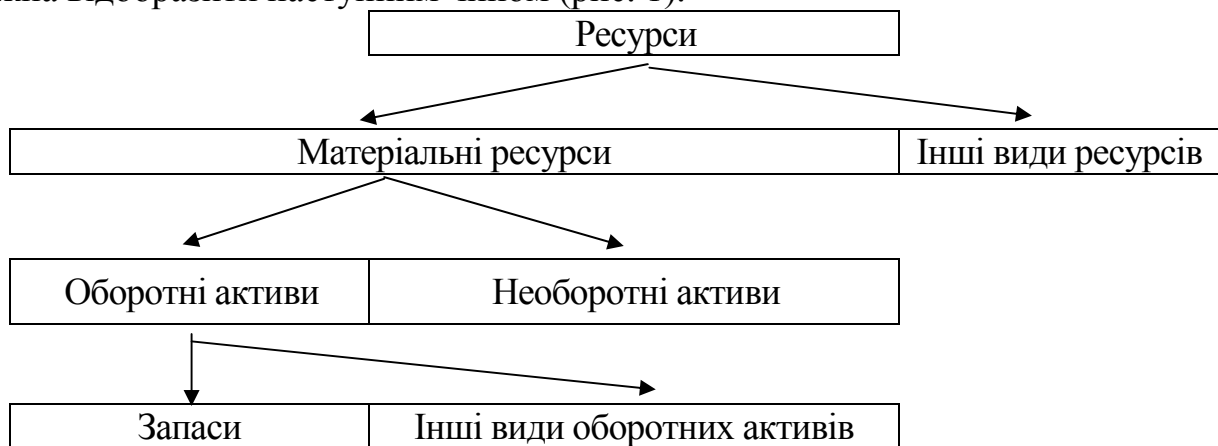


Рис. 1. Місце запасів у складі ресурсів підприємства

Як видно з рис. 1, запаси є складовою оборотних активів підприємств, що у свою чергу входять до матеріальних ресурсів. Термін «актив» у сучасному розумінні введений у вітчизняну економічну теорію та практику П(С)БО 9 «Запаси».

Запаси підприємств включаються до складу оборотних активів, тобто активів, призначених для виробництва, реалізації; споживання в процесі господарської діяльності протягом року або операційного циклу, якщо він довший за рік.

Матеріальні запаси є складовою оборотних активів підприємства, що у свою чергу входять до матеріальних ресурсів. Таким чином, на підставі дослідження розвитку і економічної сутності запасів як елемента ресурсів підприємств, можна зробити висновки, що на макрорівні їх економічне значення полягає в необхідності забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення, оскільки з об'єктивних причин можливе виникнення періодичної невідповідності у часі і просторі між попитом та пропозицією на певні види ресурсів. Наведене визначення терміну «запаси» відповідає положенням Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

До причин невідповідності відносяться: неспівпадання ритму споживання та виробництва, сезонність виробництва тощо.

Основними критеріями визнання матеріальних і нематеріальних цінностей, у тому числі запасів, активами, є очікування економічної вигоди від їх використання, можливість контролю підприємства над ними в результаті минулих подій та можливість достовірної оцінки. Зазначені критерії використовуються також і в міжнародній практиці.

Крім того, важливим фактором розвитку та інтенсифікації виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх раціональне використання. В умовах сьогодення ринки придбання матеріальних ресурсів підприємства вишукують на товарно-сировинній біржі, оцінюючи структуру попиту і пропозиції та їх динаміку за окремими групами матеріалів за даний період. В умовах світової економічної кризи в яку потрапила і наша держава, необхідно об'єктивно визначати потреби і забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів, що в першу чергу пов'язано із визначенням матеріаломісткості продукції виробничих підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення стандарт бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
2. Артющікіна Т.А. Методы контроля сохранности материалов в организациях [Електронний ресурс] / А.Т. Артющікіна. – Режим доступу: [www.agrolink.ru/doc/stud\\_conf2011/pu/10.doc](http://www.agrolink.ru/doc/stud_conf2011/pu/10.doc).
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

*Прохорова В. В., Проценко В. Н.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия  
г. Харьков, Украина*

Современный этап развития экономики Украины характеризуется относительной нестабильностью и ее экстенсивным типом. Для поиска путей выхода из кризиса необходимо найти оптимальный баланс целей экономического и социального развития, разработать экономические механизмы, которые будут создавать основу для конкурентоспособности национальной экономики, обеспечат динамичный экономический рост, сохранение макроэкономической стабильности.

Развитие рыночной экономики усиливает нестабильность, изменчивость внешней среды, предоставляя, с одной стороны, большие возможности для развития предпринимательской организации, а с другой – снижая степень её управляемости. Инновационное развитие организации основано на поиске и внедрении новшеств, что непосредственно связано с формированием мотивации персонала к развитию творческого потенциала, положительного отношения к изменениям. Всё это позволяет получить предпринимательской организации конкурентные преимущества.

О нарастании потребности в инновационной активности свидетельствуют статистические данные о затратах на исследования и разработки по различным странам мира.

Поиск и обоснование направлений, условий и факторов развития организационной культуры, мотивирующей персонал на изменения и творческое отношение к результатам своего труда, основанного на инновационной составляющей, является актуальной проблемой совершенствования систем управления предпринимательских структур.

Изучением и исследованием вопросов по обозначенной проблематике занимаются известные украинские и зарубежные ученые, побуждающие к дальнейшему развитию теории и практики формирования инновационного потенциала. Именно О.В. Арефьева, О.В. Коренков, А.Е. Воронкова, А.П. Гречан, А.В. Гринев, С.М. Ильяшенко, А.С. Федонин, И.М. Репина, А.И. Олексюк, Н.И. Чухрай и другие исследовали рассматривали проблемы формирования эффективных механизмов и методов формирования и управления развитием инновационного потенциала. Однако, проблемы разработки и внедрения организационно-экономического механизма формирования и развития инновационного потенциала достаточно глубоко не были проанализированы.

Это привело к тому, что систематизация вышеприведенных источников относительно специфики исследуемой проблематики позволила выяснить, что существует реальная научная и практическая потребность в системных



комплексных исследованиях по изучению организационно-экономической составляющей механизма формирования и развития инновационного потенциала предприятия, что способно в свою очередь влиять на повышение конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Таким образом, целью исследования является теоретическое обоснование методических аспектов разработки организационно-экономического механизма формирования и развития инновационного потенциала предприятия.

Итак, можно обозначить в качестве основной тенденции формирования и развития инновационного потенциала предприятия развитие организационной структуры и достижение экономического эффекта в направлении все большего использования и повышения значимости нематериальных активов и интеллектуального капитала, как основного фактора наращивания конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Целесообразно отметить, что прогрессивное развитие инновационного потенциала в деятельность предприятий выводит его на новый уровень конкурентной борьбы, тем самым, способствуя поступательному развитию рыночной экономики [1- 4].

Это вызвало повышение интереса к рассмотрению и обоснованию сущности инновационного потенциала со стороны многих ученых-экономистов.

По мнению Лепейко Т. И., инновационный потенциал предприятия – это способность субъекта хозяйствования производить новую, наукоемкую продукцию, соответствующую требованиям рынка (особенно мирового) [1].

Балабанов И. Т. Рассматривает инновационный потенциал как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные и другие ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности [2].

В. А. Верба, И. В. Новикова инновационный потенциал предприятия трактуют как совокупность инновационных ресурсов, находящихся во взаимосвязи, и факторов (процедур), которые создают необходимые условия для оптимального использования этих ресурсов с целью достижения соответствующих ориентиров инновационной деятельности и повышение конкурентоспособности предприятия в целом [3].

Анализ научной мысли ученых дает основания утверждать, что инновационный потенциал предприятия включает инновационные ресурсы и условия обеспечения инноваций. Современные теории экономического роста рассматривают научные исследования и разработки как эндогенный процесс, неотъемлемый от реальной экономики и чутко реагирующий на требования и стимулы рынков товаров и услуг. Научные знания, воплощенные в инновации, ускорили технологическое развитие в последние годы, что стало, наряду с трудом и капиталом, основным фактором и движущей силой экономического роста. Инновационные ресурсы предприятия, на наш взгляд, включают интеллектуальный капитал, имеющийся на предприятии, новые научно-технические, технологические, управленческие разработки, задел в этой

области, а также финансовые ресурсы. Достаточно общее определение интеллектуального капитала обычно подразумевает сумму знаний всех работников предприятия. Получение различного рода продуктовых, технологических и организационных преимуществ над конкурентами является основной функцией интеллектуального капитала.

Обозначенное выше свидетельствует о том, что активизация инновационной деятельности на уровне хозяйствующих субъектов должна сопровождаться реформированием, определенной адаптацией существующих организационно-экономических механизмов и формированием на их основе механизмов, которые непосредственно связаны с повышением эффективности инновационного развития.

Необходимость перевода предприятий на инновационный тип воспроизводства является определяющим моментом в способности страны к переходу к устойчивому экономическому росту. Инновационный потенциал важен как фактор инновационного процесса, который является органическим компонентом процессов общественного и индивидуального воспроизводства.

Однако этот потенциал не может быть сохранен, эффективно использоваться и воспроизводиться, если не сформирован соответствующий организационно-экономический механизм управления инновационным процессом, научно обоснованный механизм формирования и развития инновационного потенциала.

Организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предприятия является подсистемой традиционного организационно - экономического механизма предприятия и определенным образом реализуется через формы и методы управления всей хозяйственной деятельностью .

На уровне предприятия организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала всегда конкретен, направлен на достижение конкретных инновационных целей путем воздействия на конкретные сферы и факторы, которые обеспечивают достижение намеченных целей.

Организационно-экономический механизм любых хозяйственных процессов включает соответствующий порядок планирования, финансирования, материально-технического обеспечения, специальные структуры, соответствующие каналы получения информации, оценку экономической эффективности и другие компоненты.

В ходе исследования было выделено ряд задач, на решение которых направлен процесс формирования инновационного потенциала, достижению чего может способствовать построение организационно-экономического механизма его формирования и развития.

К ним следует отнести такие задачи, как обоснование проблемы развития предприятия и постановку задачи, входящей в программу решения проблемы ;описание среды решения проблемы (состояние внутренней среды, факторы внешней среды, влияющие на инновационную деятельность);оценку ресурсного

потенциала по поставленной инновационной задаче (обеспечение проекта необходимыми для его реализации ресурсами); характеристику способности персонала достигать указанных результатов деятельности (ресурсное обеспечение управленческих функций); оценку уровня обеспечения проекта необходимыми для его реализации функциями (функциональное обеспечение проекта); определение интегральной оценки потенциала организации, ее готовности решить задачу; разработка основных мероприятий, которые необходимо осуществить на предприятии для достижения необходимого потенциала по достижению инновационного эффекта.

Необходимо учесть, что организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предприятия, как и любой другой механизм, должен строиться на основе совокупности принципов.

По нашему мнению, достаточно важным является достижение эффекта методической простоты, которая обеспечила бы возможность применения узкого круга принципов в практических целях для обеспечения упрощения реализации разработанного механизма в практической деятельности предприятия в направлении решения сложных и многоаспектных управленческих задач.

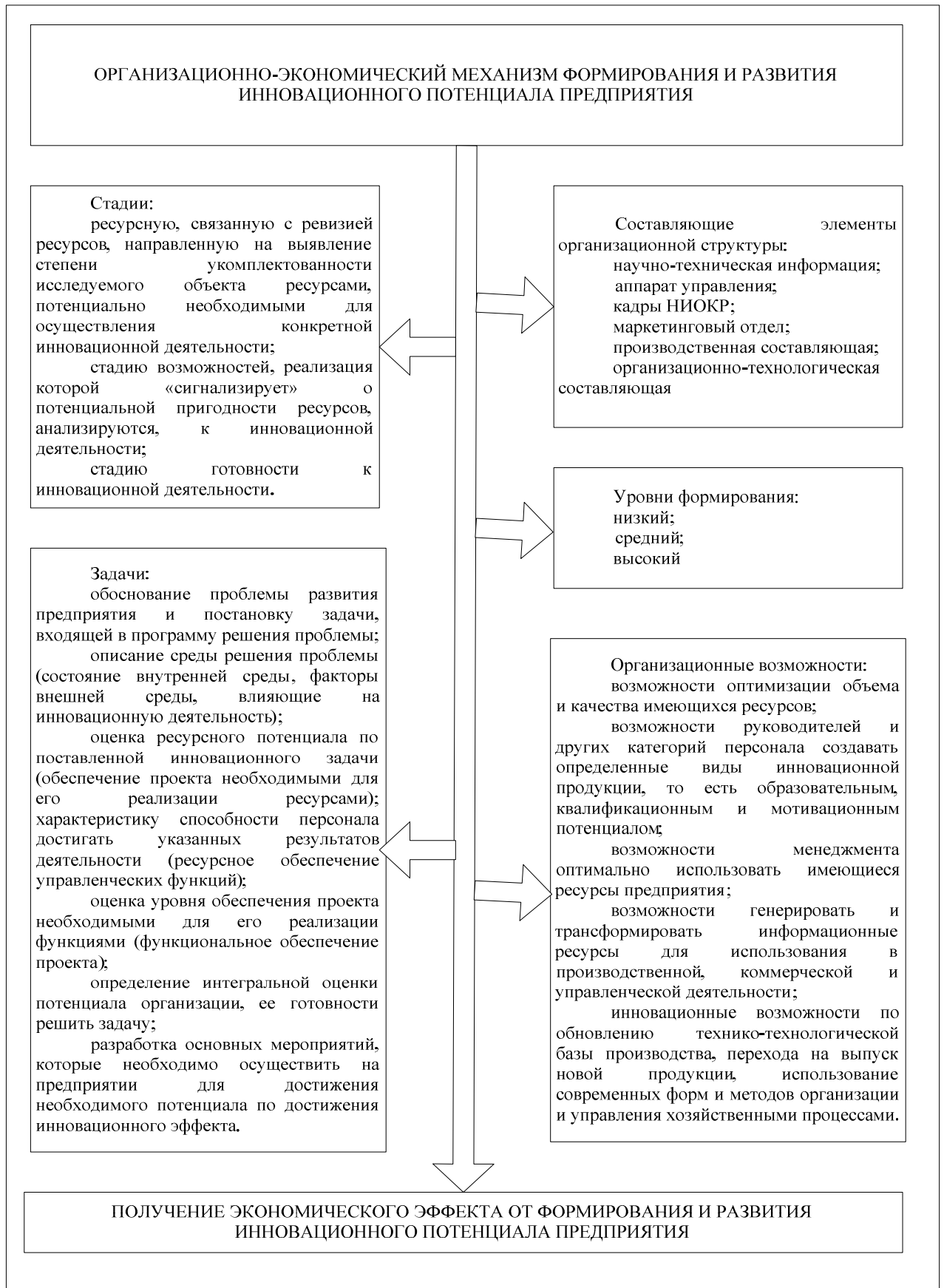
Таким образом, нами предложен организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предприятия на основе таких принципов, как системность, целостность, научность, адаптивность, равновесие.

Построение механизма инновационного потенциала создаст необходимые предпосылки для того, чтобы менеджеры предприятия различных уровней управления четко представляли будущее своего предприятия и развивали его стратегические возможности.

Кроме предложенных принципов в процессе разработки организационно-экономического механизма предложено учитывать возможные уровни и направления развития инновационного потенциала, ключевые задачи, стадии формирования, организационные возможности реализации потенциала, стадии формирования, характерные особенности структурных и функциональных элементов инновационного потенциала предприятия. Предложенный организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предоставлен на рис. 1.

Исходя из представленного механизма, можно утверждать, что в современных условиях развития предприятий сформировались различные точки зрения относительно структуры организационно-экономического механизма формирования и развития инновационного потенциала. При этом некоторые исследователи отождествляют его с научно-техническим, или выделяют лишь единичные элементы, раскрывающие определенные особенности инновационного потенциала.

Существуют также и более широкие понятия поэлементного состава структуры потенциала предприятия, дополненные описаниями систем сбора, обработки и использования информации.



**Рис. 1. Организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала**

Однако, ряд задач, связанных с сочетанием процессов развития и функционирования, определением допустимого уровня потери стабильности работы при взаимосвязи с поиском приоритетных направлений экономического развития, остается недостаточно разработанной как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Проведенные автором исследования и обобщения теоретико-методических основ управления, позволили установить, что в современных экономических условиях инновационное управление выступает эффективным способом достижения целей предприятия, обеспечивает конкурентные преимущества предприятия благодаря поиску новых возможностей в различных областях деятельности, прежде всего в организационно-экономической сфере. Эффективность экономических преобразований во многом определяется стратегической направленностью системы управления, позволяет предприятиям адаптироваться к рыночным условиям, которые изменяются в процессе их функционирования и развития.

Таким образом, организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предприятия должен обеспечивать оптимальные соотношения между переменными во внешней и внутренней среде, модифицируя и совершенствуя пропорции, между которыми можно достичь равновесного состояния для достижения поставленных стратегических целей, что позволит предприятию поддерживать достаточный уровень функционирования и развития.

#### **Список литературы:**

1. Лепейко Т. І. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т. І. Лепейко, В. О. Коюда, С. В. Лукашов.– Х.: ІНЖЕК, 2005.– 440 с.
2. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент :учеб. пособие / И. Т. Балабанов. — СПб. : Питер, 2000. — 432 с.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : моногр. / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько и др. – М. : Машиностроение-1, 2007. – 284 с.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 581 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: моногр. / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.

## МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИИ И ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

*Рабыко И.Н. к.э.н.*

*Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь*

Выбор стратегии работы банка осуществляется на основе изучения страны, рынка банковских услуг и отдельных его сегментов. В Республике Беларусь банковская система состоит из двух уровней и развивается на основе принципов Базельского комитета по надзору. В связи с этим, методологические аспекты, заложенные в стратегию и политику управления банковскими рисками в республике, основаны на соблюдении международных принципов. Обязательными документами необходимыми для создания системы управления рисками в банке являются основополагающие документы, принимаемые Наблюдательным советом банка. Это стратегия и политика управления рисками.

Основными целями функционирования системы управления рисками, которые должны найти отражение в стратегии являются:

обеспечение устойчивого развития банка в рамках реализации его стратегии развития;

обеспечение и защита интересов акционеров, участников, кредиторов, клиентов и иных лиц, заинтересованных в устойчивой работе банка, чтобы принимаемые банком риски не создавали угрозы для существования банка;

усиление конкурентных преимуществ банка вследствие осуществления стратегического планирования с учетом уровня принимаемых рисков, повышение эффективности управления рисками и увеличение рыночной стоимости банка, сохранение надежности банка при расширении продуктового ряда;

рост доверия инвесторов за счет создания прозрачной системы управления рисками, сохранения стабильных отношений с надзорными органами республики;

развитие инфраструктуры риск-менеджмента, внедрение новых методов и средств путем применения лучшего международного опыта в управлении рисками.

В банковском секторе республики кредитные вложения остаются в качестве доминирующего инструмента при формировании активов банка. Поэтому в стратегии необходимо определить области кредитования каких сегментов бизнеса будет осуществлять банк и какие инвестиционные проекты для банка будут предпочтительнее с учетом координации со сроками привлечения ресурсов.

Необходимо организовать работу по совершенствованию процесса мониторинга отраслей, связанных с существенным кредитным риском для

банка, осуществления контроля за уровнем концентрации крупных кредитных рисков, рисков в отношении инсайдеров и аффилированных лиц банка в пределах требований Национального банка Республики Беларусь и риск-аппетита банка.

Основными целями политики управления рисками являются:

формирование и развитие системы управления рисками, обеспечивающей устойчивое развитие банка, выполнение стратегического плана развития банка и стратегии управления рисками, повышение эффективности управления капиталом и увеличение рыночной стоимости банка.

Основными задачами политики управления рисками являются

-создание эффективной системы управления рисками и капиталом в целях поддержания финансовой надежности и стабильного функционирования банка, в том числе выполнения пруденциальных требований Национального банка Республики Беларусь;

-классификация рисков, которым может быть подвержен банк, и обеспечение их идентификации, оценки и контроля;

-выработка и совершенствование единых подходов, принципов и методов управления рисками с целью определения допустимого уровня принимаемых рисков;

- оптимизация соотношения риск/доходность по всем направлениям деятельности;

-минимизация потерь банка при реализации неблагоприятных для банка событий;

- поддержание высокой репутации банка как надежного финансового института.

Управление рисками базируется на соблюдении принципа безубыточной деятельности банка и направлено на обеспечение оптимального соотношения между прибыльностью и уровнем принимаемых банком на себя рисков.

Политика управления рисками строится на использовании следующих принципов:

1. Банк не рискует, если есть такая возможность;
2. Банк не рискует больше, чем это может позволить собственный капитал;
3. Руководство банка анализирует возможные последствия рисков;
4. Банк не создает рисков ситуаций ради получения сверхприбыли;
5. Банк постоянно контролирует свои риски;
6. Банк распределяет риски среди клиентов и участников, а также по видам деятельности (диверсифицирует риски);
7. Банк формирует необходимые резервы на покрытие возможных убытков;
8. Банк устанавливает постоянное наблюдение за изменением рисков;

9. Банк в своей деятельности выбирает из возможных вариантов рискового вложения капитала тот вариант, при котором получит наибольшую эффективность результата при минимальном или приемлемом уровне риска.

Исходя из требований белорусского законодательства банки обязаны определять следующие присущие его деятельности виды рисков: кредитный риск; страновой риск; риск ликвидности; процентный риск банковского портфеля; рыночный риск (процентный риск торгового портфеля, валютный, фондовый, товарный); операционный риск; риск потери деловой репутации банка (репутационный риск); стратегический риск; риск концентрации.

Банки в свою очередь должны определить наиболее существенные риски присущие их деятельности и отразить это в своей политике. В случае изменения внешней или внутренней среды банк может внести соответствующие изменения в свою политику.

Методики и процедуры управления рисками включающие методологию идентификации данных рисков, описание процессов управления ими, методологию оценки, контроля, мониторинга и проведения стресс-тестирования по каждому виду риска, а также описание функций и порядка взаимодействия структурных подразделений, коллегиальных органов и руководства банка на всех этапах процедур управления рисками банки определяют отдельными локальными нормативными правовыми актами

В банке должна быть организована система управления основными банковскими рисками, в том числе текущий мониторинг операций клиентов в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования террористической деятельности;

В банке в обязательном порядке должны быть разработаны планы, порядки, регламенты работ в различных кризисных ситуациях.

Участниками организационной структуры системы управления рисками в банке являются его коллегиальные органы, управления, отделы, должностные лица.

Функционирование системы управления рисками осуществляется в рамках организационной структуры банка, участниками которой являются:

наблюдательный совет банка;

правление банка;

комитет по рискам банка;

кредитные комитеты банка;

комитет по управлению активами и пассивами банка;

финансовый комитет;

должностное лицо, ответственное за управление рисками в банке;

структурное подразделение управления банковскими рисками;

структурное подразделение внутреннего аудита;

структурные подразделения банка, генерирующие риски.

Наиболее значимым комитетом, отвечающим за соблюдение стратегии управления рисками банка является- комитет по рискам. Он осуществляет



мониторинг реализации стратегии управления рисками и следит за выполнением решений наблюдательного совета банка в отношении риск-профиля банка и толерантности к риску. Дает оценку эффективности системы управления рисками в банке и осуществляет комплексное решение вопросов, связанных с анализом основных банковских рисков и выработкой политики в отношении их управления. В компетенции данного коллегиального органа находится принятие решений в отношении рисков в пределах полномочий, определенных наблюдательным советом. Готовятся и представляются на рассмотрение наблюдательного совета отчеты о состоянии системы управления рисками и об уровне рисков банка, даются рекомендации по вопросам управления рисками.

## **ФОРМЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

*Радченко О.Д.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» НААН  
Украины  
г. Киев, Украина*

Государственная поддержка развития малого предпринимательства на селе предусматривает, что благодаря ему решается ряд социально-экономических задач: демонополизация экономики, формирование рыночной структуры и конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами и др.

Согласно ст. 3 Закона О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине [1], целью государственной политики в сфере развития малого предпринимательства являются: создание благоприятных условий для его развития; формирование конкурентной среды и повышения уровня их конкурентоспособности; стимулирование инвестиционной и инновационной активности субъектов малого предпринимательства; обеспечение занятости населения путем поддержки предпринимательской инициативы граждан и др.

Основными направлениями государственной политики в этой сфере есть: совершенствование и упрощение порядка ведения учета в целях налогообложения; обеспечение финансовой государственной поддержки малых предприятий путем государственных программ кредитования, частичной компенсации процентных ставок по кредитам и др.; содействие развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства; внедрение механизмов содействия и стимулирования к использованию в производстве субъектами малого предпринимательства новейших технологий и др. [1].

Поддержка осуществляется по направлениям: совершенствование нормативно-правовой базы через выравнивание условий хозяйствования различных организационно-правовых форм и финансово-кредитная поддержка через бюджетные программы для определенных хозяйственных форм. Отличие между ними в том, что непосредственная поддержка направляется на

товаропроизводителей, а опосредованная - на экономическую среду и партнеров. Используя различные инструменты и рычаги, государство создает благоприятные условия развития для отдельных хозяйствующих субъектов сельского хозяйства, в частности для фермерских хозяйств, кооперативов и личных крестьянских хозяйств.

Особенности работы малых предприятий в сельском хозяйстве обусловлены сезонным характером производства, значительным углублением отраслевой, внутривозрастной и региональной специализации производства; потребностью в современном технологическом оборудовании, средствах малой механизации, максимальном сокращении ручного труда, необходимостью организационно-экономических связей с поставщиками ресурсов и реализаторами продукции конечному потребителю.

Наиболее развитой формой малого предпринимательства являются фермерские хозяйства. По состоянию на 1 января 2013 года в Украине насчитывается 40,7 тыс. фермерских хозяйств. Они обрабатывают 4389,4 тыс. га земли. Наибольшее количество фермерских хозяйств находится в Одесской области, со средней площадью 68 га земель в обработке. Далее идут Николаевская, Днепропетровская и др. южные области.

За период 2000-2012 гг. на поддержку фермерских хозяйств направлено 0,6 млрд грн. Общие объемы государственной поддержки фермерских хозяйств в 2012 г. по сравнению с 2000 г. выросли более чем в 18 раз, хотя в расчете на 1 га пашни остаются незначительными - около 12,8 грн, а в расчете на хозяйство - 1,3 тыс. грн. При этом существенный рост финансирования произошло в последние годы, хотя в результате финансового кризиса уровень государственной поддержки фермерских хозяйств снижается [2].

Недоступность получения бюджетных средств для значительной части малых сельскохозяйственных предприятий требует кардинального решения проблемы, поскольку например в 2010-2012 гг. финансовой помощью было охвачено лишь 5% от общего количества фермерских хозяйств.

На сегодня государственная поддержка фермерских хозяйств осуществляется преимущественно через Украинский государственный фонд поддержки фермерских хозяйств, который является государственным бюджетным учреждением и выполняет функции по реализации государственной политики относительно финансовой поддержки становления и развития фермерских хозяйств.

В соответствии с Порядком использования средств государственного бюджета для предоставления финансовой поддержки фермерским хозяйствам, утвержденный постановлением Кабинета Министров Украины от 25.08.2004 г. № 1102 (с изменениями), финансовая поддержка предоставляется для производства, переработки и сбыта продукции, для приобретения техники, оборудования, возобновления оборотных средств, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и реконструкции производственных и непромышленных помещений, в том числе жилых (общей площадью не более 125 кв.м), для закладки многолетних насаждений,

развития кредитной и обслуживающей кооперации, в том числе для оплаты паевых взносов в паевые фонды сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, образованных фермерскими хозяйствами самостоятельно или вместе с членами личных крестьянских хозяйств орошения и мелиорации земель.

Финансовая поддержка на конкурсной основе предоставляется на возвратной основе (на срок до 5 лет) в размере, не превышающем 250 тыс. грн. В рамках поддержки вновь фермерских хозяйств предусмотрена финансовая помощь на безвозвратной основе для компенсации расходов, связанных с приобретением первого трактора, комбайна, грузового автомобиля. Размер финансовой поддержки в течение одного бюджетного года предоставляется фермерскому хозяйству в размере 30%, но не более 150 тыс. грн за единицу техники.

Порядок использования средств, предусмотренных в госбюджете для предоставления поддержки фермерским хозяйствам [2] в 2013 году претерпел некоторые изменения, нововведения связаны с необходимостью ускорения процесса предоставления финансовой помощи фермерам. Он предусматривает, что распределение финансовых средств, выделяемых из госбюджета для предоставления поддержки фермерским хозяйствам, осуществляется с учетом объема произведенной ими сельхозпродукции (в сопоставимых ценах 2005 года) за предыдущие три года согласно статотчетности, поскольку хозяйства в наибольшей степени нуждаются в денежных средствах в начале хозяйственного года.

По состоянию на 1 января 2010 средний показатель объема финансовой поддержки фермерским хозяйствам по бюджетным программам составил 82,9 тыс. грн на одно хозяйство. Значительный удельный вес в структуре использования бюджетных средств имеет финансовая поддержка, оказанная фермерским хозяйствам на возобновление оборотных средств, и составляет 52%. Кроме того, значительную долю имеют кредиты на осуществление производственной деятельности и производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, составляющие 21% и 12% соответственно.

Бюджетной программой на 2010 год для фермерских хозяйств по КПКРК 2801460 «Предоставление кредитов фермерским хозяйствам» предусмотрено 15000,0 тыс. грн, столько фактически и профинансировано. По программе 2801390 «Предоставление кредитов фермерским хозяйствам» перечислено получателям 40000,0 тыс. грн. По сравнению с государственным финансированием за 2009 год общая его сумма в 2010 году составила 57,4%, или уменьшилась больше, чем наполовину.

В бюджете на 2011 год по поддержке фермерских хозяйств было предусмотрено средства по программе 2801400 «Возврат кредитов, предоставленных из Государственного бюджета Украины фермерским хозяйствам» и программе 2801460 «Предоставление кредитов фермерским хозяйствам» 28000,0 тыс. грн. Против фактически израсходованных средств в 2010 году это составило 62%.

Одновременно, в соответствии с расходами госбюджета фермеры имеют право получать помощь по направлениям государственной поддержки на общих основаниях и в соответствии с региональными программами поддержки субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве. Общее состояние бюджетной поддержки фермерских хозяйств за последние 5 лет приведено в таблице 1.

Таблица 1

Государственная поддержка фермерских хозяйств в 2008-2012гг., млн. грн

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2012 в % к 2008
Предоставлено государственной поддержки, всего	692,3	658,5	448,2	626,3	934,5	135,0
в т.ч. за счет: бюджетных дотаций	469,5	111,3	93,4	67,3	66,1	14,1
за счет НДС	228,8	547,2	354,8	559,0	868,4	379,5

Источник: Данные Государственной службы статистики Украины [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

В специальном фонде государственного бюджета на 2013 год по бюджетной программе КПКВК 2801460 «Предоставление кредитов фермерским хозяйствам» предусмотрены ассигнования в объеме 27,9 млн грн.

В настоящее время для успешного привлечения финансовых средств в малый бизнес, как одного из важнейших условий развития сферы малого предпринимательства, необходимые финансовые механизмы и технологии поддержки предпринимательства, соответствующие мировой практике, адаптированы к отечественным условиям. Государственная политика в данной области должна перейти от декларативности к осуществлению конкретных мероприятий, а именно: совершенствование законодательства, связанного с финансированием, развития финансово-кредитной поддержки малого бизнеса, развивается по двум основным направлениям: первое - оказание прямой финансовой помощи в виде субсидий, дотаций, кредитов, создание и развитие ипотечного банка с соответствующей инфраструктурой для осуществления кредитования под залог имущества малых предприятий или их владельцев, а

также земли, вы учения и распространения опыта применения других источников привлечения средств.

### **Список литературы:**

1. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 3, ст.23).
2. Держава повинна допомагати розвитку фермерства та кооперації. Джерело: УНІАН [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.unian.ua>].
3. Тулуш Л.Д., Радченко О.Д. Стратегічні напрямки підтримки розвитку агропромислового виробництва в Україні // Економіка АПК, 2012. - №10. – с. 81-90.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ**

*Резник Н. П.*

*Киевский Международный университет  
г. Киев, Украина*

Евроинтеграция – это не прихоть чиновников или политиков, а фактор объективной реальности, обусловленный расположением Украины в центре Европейского континента и желанием большей части общества. Руководствуясь этой же логикой, сохраняем и стремимся развивать равноправные отношения с партнерами – Российской Федерацией, странами евразийского сообщества, другими мировыми лидерами и новыми центрами экономического развития. Руководство государства стремится к партнерству на более высоком уровне. Государство является участником зоны свободной торговли в рамках СНГ и готово наполнить конкретным содержанием соответствующую договорную базу [2].

Украина очень нуждается в устойчивом росте экономики, в повышении благосостояния народа, рассчитывая достигнуть этой цели путем евроинтеграции. Однако оказывается, что евроинтеграционные успехи не такие уж и выдающиеся, что обусловлено наличием в ЕС ряда проблем интеграционного характера.

Экономическая привлекательность Евросоюза для Украины состоит в возможности приобщиться к высокой культуре эффективного рыночного хозяйствования и поднять до такого же уровня собственную экономику. Европа представляет собой один из масштабных платежеспособных и инновационных рынков, освоить и заполнить который пытаются многие страны мира, в т.ч. США, Япония, Китай, Индия, Бразилия, Россия. Инновационность производства в ЕС превышает 75%. С таким потенциалом евроинтеграционной привлекательности не может сравниться никто. ЕС - это территория высокоэффективной инновационной экономики. Средний показатель ВВП на

жителя в ЕС почти в восемь раз выше, чем в Украине, и в 2,5 раза – чем в России. В ведущих странах ЕС уровень экономического развития еще выше [3].

Сейчас есть различные экспертные оценки относительно возможных выгод и потерь от внедрения соглашения о ЗСТ между ЕС и Украиной. Однако можно говорить, что Украина однозначно улучшит инвестиционный климат вследствие приспособления национального законодательства с нормами и правилами ЕС. Кроме того, возрастет экспорт украинской продукции в ЕС, расширится доступ на рынки третьих стран через гармонизацию стандартов ЕС, будет отменено субсидирование экспорта сельскохозяйственной продукции из ЕС в Украину. Есть и особенности.

Во-первых, ЕС отказался от использования экспортных субсидий на сельскохозяйственные товары при экспорте в Украину. ЗСТ предусматривает беспошлинный доступ для украинских сельскохозяйственных товаров в рамках тарифных квот.

Украинская сторона вместе с частичной либерализацией импортного режима на сельскохозяйственные товары закрепила право на использование защитных мер и дополнительных условий торговли, в том числе – применение системы входных цен.

Характерной чертой зоны свободной торговли между Украиной и ЕС является комплексный подход в приближении отраслевого украинского законодательства и нормативных актов по сельскому хозяйству в соответствии со стандартами ЕС. Это будет способствовать устранению нетарифных барьеров в торговле и обеспечит расширенный доступ для украинских экспортеров на рынок ЕС, возможность ввоза товара в ЕС без ограничений, но по ставке действующего импортной пошлины в нетарифной квоте.

По оценкам украинских ученых, в результате подписания соглашения о ЗСТ Украина сможет беспошлинно поставлять в страны ЕС 1,6 млн. тонн зерна. Предусмотрено постепенное увеличение объемов квот в течение пяти лет до 2 млн. тонн. Квота на ввоз в ЕС пшеницы будет установлена в размере 950 тыс. тонн, после чего она будет увеличена до 1 млн. тонн, ячменя – 250 тыс. тонн с увеличением до 350 тыс. тонн, кукурузы – 400 тыс. тонн и 650 тыс. тонн через пять лет. Сейчас Украина экспортирует зерновые в ЕС на общих условиях, поэтому выделение персональной квоты для Украины можно рассматривать как положительный факт [5].

После подписания ЗСТ Украина сможет экспортировать 1 млн. тонн пшеницы в рамках персональной тарифной квоты. Если будет необходимо, то украинские экспортеры смогут воспользоваться квотой для третьих стран по льготной ставке ввозной пошлины – 12 евро за тонну, что позволит поставлять еще 1 млн. тонн зерна. Суммарно объем импорта пшеницы в ЕС на льготных условиях может достичь 2 млн. тонн. Это удовлетворительный результат, учитывая, что в 2011 году из Украины в ЕС было ввезено 1,4 млн. тонн, в 2010 году – 94 тыс. тонн, а в 2009 году – 2,3 млн. тонн.

Достигнута договоренность об установлении тарифной квоты для импорта украинского белого сахара в размере 20 тыс. тонн в год. Этот

результат переговоров является успехом, хотя данные поставки значительно ниже экспортного потенциала Украины [5].

С уменьшением защиты внутреннего рынка на границе, в результате начала действия ЗСТ с ЕС, именно фактический уровень цен на сельскохозяйственные товары будет определяющим фактором при формировании потребительского спроса на продукты питания со стороны населения страны и со стороны украинской промышленности.

Однако в зоне риска останутся сырьевые товарные позиции. Отдельные отрасли сельского хозяйства Украины на данный момент не в состоянии конкурировать с аналогичными секторами ЕС, как по структурным показателям, так и по материальному обеспечению, например, молочная отрасль и производство овощей и фруктов.

Подписание соглашения о ЗСТ и отмены ввозных пошлин не означает автоматического доступа к европейскому рынку для животноводческой продукции, произведенной в Украине.

Процессы гармонизации и адаптации законодательства в сфере технического регулирования требуют не только длительного времени, но и значительных материальных ресурсов. Например, совокупные затраты на адаптацию к стандартам ЕС только мясной промышленности Польши составили около 2 млрд. евро.

Во-вторых, среди положительных эффектов для национального рынка электроэнергии от имплементации соглашения является повышение его прозрачности, открытости доступа к транспортной инфраструктуре, увеличении инвестиций в модернизацию, повышении надежности, качества и экологичности электроснабжения.

Проблемным вопросом остается интеграция электроэнергетической системы Украины к европейской электроэнергетической сети. Для полного присоединения энергосистемы Украины необходимо привлечь дополнительные инвестиции.

По официальным и экспертным оценкам – 1-1,5 млрд. долл. для модернизации объектов электроэнергетики, с целью выполнения европейских стандартов надежности работы энергосистемы, повышения качества электроэнергии, также будет способствовать рост себестоимости и цен на электроэнергию на внутреннем рынке.

Условия соглашения в сфере ядерной энергетики касаются только вопросов безопасности, чистого использования ядерной энергии и использования ее в мирных целях, которые закреплены в директивах Совета Евроатома, которые должны быть реализованы в течение двух лет от даты вступления соглашения в силу. Эти директивы не угрожают работе сектора.

В-третьих, предполагается гармонизация законодательства Украины с ЕС в сферах, где еще не состоялись реформы. Это конкуренция и государственная поддержка, инвестиционный климат и финансовые услуги, охрана окружающей среды и энергетика.

Большинство тарифных ограничений в торговле металлом между Украиной и ЕС были устранены в результате вступления Украины в ВТО 2008 году и покупке украинскими металлургическими предприятиями прокатных мощностей в Европе.

Соглашение ограничивает возможность применения торговых ограничений ЕС в отношении Украины и улучшает перспективы для интеграции на уровне металлургических компаний. Однако если украинская металлургия будет модернизироваться, отечественные производители будут терять рынки ЕС и других стран в пользу Китая и Турции.

При этом конкуренция за рынок ЕС обострится и со стороны европейских компаний и других крупных экспортеров в ЕС. Это объясняется тем, что у металлургической промышленности ЕС очевидны технологические преимущества и лучший доступ к большим европейским покупателям стали. Кроме этого, ЕС прилагает еще больше усилий для обеспечения равных условий деятельности, в то время, когда либерализация торговли позволит украинским компаниям в полной мере использовать свои преимущества в виде более низких производственных затратах.

Вероятно, европейские производители и дальше будут инициировать антидемпинговые расследования против украинских производителей, и проводить мониторинг случаев искажения конкуренции. Однако такие расследования будут идти в рамках правил соглашения.

В-четвертых, украинские химические предприятия заинтересованы в создании ЗСТ с ЕС и рассчитывают не только на рост собственного экспорта, но и на импорт из ЕС передовых технологий. Это позволит ускорить модернизацию отечественных предприятий, улучшить качество и безопасность продукции.

В 2012 году Евросоюз впервые с 1996 года открыл свой рынок аммиачной селитры для продукции из Украины, отменив действие ограничительных пошлин. Украинская продукция импортируется по общему ввозной пошлиной 6,5 % от таможенной стоимости – около 16 евро за тонну в отношении цен на украинскую селитру на условиях FOB Черное море.

Вместимость европейского рынка – 10 млн. тонн или 3 млрд. евро по современным ценам. Украинская продукция занимает 4% этого рынка. Отсутствие пошлин сделает украинскую селитру более конкурентоспособной на европейском рынке [1].

В-пятых, перспектива вступления Украины в зону свободной торговли становится фактором дополнительных рисков по развитию украинского машиностроения и формирования импортной зависимости.

Сейчас почти 70% экспорта машиностроительной продукции из Украины приходится на страны СНГ, прежде всего России – 52%. Европа привлекает лишь 20% украинского экспорта продукции машиностроения.

Вступление Украины в зону свободной торговли с перспективой дальнейшего получения статуса члена ЕС, безусловно, вызовет негативную реакцию со стороны России, которая может, как усложнить, так и сократить



машиностроительный экспорт из Украины как элемент ультиматума для вступления в Таможенный союз. В этом случае возможны потери от сокращения экспорта в России и некоторых стран СНГ, по оценкам отечественных ученых, могут составлять до 40 % от современного уровня внешней торговли продукцией машиностроения.

Европейское сообщество, даже если оно с заботой отнесется к нашему экспорту, не сможет компенсировать такие потери за счет своих рынков. Основная причина в том, что по техническому уровню и качеству продукции украинское машиностроение находится на значительно более низком уровне.

Можно утверждать, что пока Украина будет находиться на низшей ступени технологического прогресса, чем Европа, в ее торговых отношениях с Европой будет доминировать импорт. Однако не следует забывать, что остается режим ЗСТ с СНГ и каждой отдельной страной, которого никто не отменял и не собирается этого делать.

Как и для машиностроения, в результате подписания соглашения об ассоциации как ультиматум может быть поставлен вопрос о перспективах украинского судостроения. Россия остается наиболее реальным заказчиком для наших предприятий, что могло бы обеспечить производственные мощности заказами. Тем более перспективным есть российский рынок в свете принятой в РФ стратегии развития военного и гражданского флотов.

Вместе с тем, именно через европейскую интеграцию Украины Москва может глубже интегрироваться в рынок ЕС. Для этого нужна добрая воля и стратегическое понимание руководством России будущих перспектив.

В-шестых, подписание соглашения углубит проблемы преобладания импортных изделий в торговой сети, однако и предоставлять возможность нивелирования этих рисков в развитии производства одежды и текстильных изделий нельзя. Это может привести к большему завозу в Украину секонд-хенда, под видом которого завозят новую одежду и реализуют на рынке по коммерческим ценам без уплаты пошлины. Даже с повышением ставки ввозной пошлины на бывшую в употреблении одежду импорт секонд-хенда растет: в 2012 году завезли 98,6 тыс. тонн на 116,5 млн. дол.

В-седьмых, в статье 54 соглашения ЕС и Украина подтверждают свои права и обязанности в рамках соглашения о технических барьерах и торговлю ВТО. В Украине уже принят 41 технический регламент, разработанный на основе европейских директив, из них внедрено 29. На основе этих регламентов разработано около 2 тыс. стандартов.

Присоединение Украины и России в ВТО происходило в разное время и сопровождалось разным объемом обязательств по реформированию системы технического регулирования. Более того, Украина, начав реформу технического регулирования после 2000 года, взяла для себя как ориентир систему технического регулирования Евросоюза.

Все страны – члены ВТО, в том числе Украина, ЕС и Россия, присоединились к соглашению о технических барьерах в торговле. Ее главное требование заключается в том, чтобы национальная система не создавала

барьеров для международной торговли, не препятствовала импорту и не формировала предубеждения отдельных экспортеров.

В-восьмых. Социальная привлекательность евроинтеграции для Украины заключается в возможностях достижения высоких социальных стандартов европейских стран. Среднемесячная заработная плата в ЕС сегодня почти в девять раз выше, чем в Украине, и в четыре раза выше, чем в России. В Евроне и отдельных странах ЕС уровень оплаты труда еще выше. Такая же динамика характерна и для пенсионного обеспечения. Европейская система пенсионного обеспечения давно сформировалась как рыночная, трехуровневая. Она давно тесно привязана к доходам населения и не вызывает нареканий относительно неадекватного распределения средств пенсионных фондов. Это очень важно для украинской пенсионной системы, которая пока слишком слабо привязана к доходам населения, а больше - к возрасту и стажу, что вызывает недовольство пенсионеров и социальные проблемы.

Принципиально важным вопросом для Украины является выход на европейский стандарт оценки рабочей силы. На сегодня рабочая сила в Украине недооценена по сравнению со средней, которая в ЕС и Евроне вдвое, а по сравнению с Бельгией, Францией, Швецией – вчетверо. Имеется в виду не по уровню зарплаты, а по доле оплаты труда в ВВП.

Сейчас высокие социальные стандарты в странах ЕС разрешили его гражданам сформировать значительные финансовые сбережения. По этим показателям Украина, как и Россия, тоже отстает от стран ЕС и Евроне в десятки раз. При этом соотношение финансовых активов на жителя к ВВП в Украине и России гораздо ниже, чем в странах ЕС и Евроне.

Таким образом, даже, несмотря на существенные социальные перегрузки экономики стран ЕС, Украина, как и Россия, очень отстает от основных европейских социальных стандартов [3].

В-девятых, подписание соглашения об ассоциации будет стимулировать процессы адаптации технических, санитарных и фитосанитарных стандартов с требованиями Евросоюза. Положительным моментом можно назвать предоставление Украине возможности экспортировать мясо птицы, яиц и яичных продуктов на рынок ЕС. Подписание соглашения предоставит данным поставкам дополнительный импульс.

Европейская политика Украины должна исходить из того, что идея Большой Европы невозможна без Украины. Только в этом контексте модернизированная экономика Украины может рассматриваться как весомый экономический потенциал, интеграция которого в экономику ЕС обеспечит важные изменения в геополитическом положении Европы.

Сегодня Евросоюз продолжает динамично меняться. Мейнстрим этих изменений – формирование «демократической федерации». С одной стороны, это может положительно повлиять на оздоровление экономики, финансовой и социальной сферы европейского сообщества. А с другой стороны – спровоцировать центробежные, национально-эгоистические процессы. В этой ситуации Украине, наверно, следует рассматривать все возможные

экономические потери относительно политических решений, которые могут привести к неопределенным последствиям. Украине необходимо выработать политику и стратегию достойную европейским ценностям.

### **Список литературы:**

1. Демократія та економіка: досвід вибору. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/poshta-dnya/demokratiya-ta-ekonomika-dosvid-viboru>.
2. Олександр Єфремов: На шляху євроінтеграції історична роль належить українському парламенту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://partyofregions.ua/ua/news/5225ab79c4ca428918000065>.
3. Україна – ЄС: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-html>.
4. Український вибір: євроінтеграція чи еспізація? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cityukraine.info/?citynews=49437>.
5. Евроинтеграция: экономическая целесообразность и исторический выбор. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ukrrudprom.ua/digest/Evrointegratsiya\\_ekonomicheskaya\\_tselesoobraznost\\_i\\_istoricheskiy\\_vibor.html08/8/388884](http://www.ukrrudprom.ua/digest/Evrointegratsiya_ekonomicheskaya_tselesoobraznost_i_istoricheskiy_vibor.html08/8/388884).

## **СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Рекуш А.М.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

Под инновационной стратегией понимают такую стратегию, которая для достижения важнейших целей организации допускает использование инвестиционных ресурсов и соответствующих направлений и правил инвестиционной деятельности. В данном определении «инвестиционные ресурсы» и «инвестиционная деятельность» имеют общепринятое толкование.

При разработке стратегии инновационного развития крупной компании целесообразно выделять три группы взаимообусловленных факторов: первая группа факторов в определенной мере определяет действия другой группы факторов, что в свою очередь активизирует третью группу факторов.

Первая группа факторов включает факторы инновационного развития мировой экономики. Вторая группа – факторы, что определяют долгосрочное развитие экономики страны, ее геополитическое положение, хозяйственные связи, национальную безопасность страны. К третьей группе относятся факторы производственные: модернизация производства, реконструкция, технологическое обновление, увеличение выпуска продукции, освоение выпуска новой продукции, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда. Сформированная данная стратегия инновационного развития предприятия на основе представленных здесь групп факторов в наибольшей мере учитывает международную, государственную (национальную) и производственную

инновационную политику. Под стратегией инновационного развития предприятия следует понимать целевые решения программы. Достижение долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на внешнем и внутреннем рынках, последовательность действий при разработке инновационной стратегии определяется в следующем:

- ✓ разработка инновационных проектов и программ;
- ✓ разработка организационно – экономических мер;
- ✓ определение целей инновационного развития и задач.

Любая стратегия имеет общие принципы, на основе которых менеджеры предприятия должны принимать решения, призванные обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде. Выделяют четыре различные группы таких принципов:

✓ принципы, используемые при оценке результатов деятельности предприятия в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание — заданием;

✓ принципы, по которым складываются отношения предприятия с его внешней средой и определяющие: какие виды продукции и технологии предприятие будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами. Этот набор правил называется стратегией бизнеса;

✓ принципы, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации. Их нередко называют организационной концепцией;

✓ принципы, по которым предприятие ведет свою повседневную деятельность, называемые основными оперативными приемами.

Наиболее распространенные, проверенные практикой и широко освещенные в литературе стратегии инновационного развития бизнеса обычно называются эталонными. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология. Каждый из данных пяти элементов может существовать в одном из двух состояний: существующее состояние или новое состояние.

Стратегия инновационного развития предприятия базируется на внутренних и внешних источниках. А именно, внутренний рост осуществляется, как правило, в форме создания новых или смены существующих товаров, выведение продукта на новые рынки. Внешний рост обычно в форме диверсификации, когда компания использует существующие подобные линии или те, что дают возможность выхода в новые сферы бизнеса. Стратегия инновационного развития имеет также рыночную ориентацию, то есть маркетинговые исследования относительно нового продукта определяют цели и задачи инновационного развития.

Как показала практика, предприятие должно реализовывать одновременно несколько стратегий. Это должно быть распространено практически на всех предприятиях, так как использование

только одной из стратегий не поможет добиться успеха на рынке. Также, не стоит воспринимать эти стратегии как однозначное руководство к действию. Предприятие должно совмещать, дополнять, изменять стратегии согласно тому положению, в котором оно находится сейчас или будет находиться в перспективе. Даже очень похожие в своем развитии и деятельности предприятия могут применять совершенно различные стратегии и получать от этого отличный экономический результат. Помимо совмещения этих стратегий и направлений может проводиться и определенная последовательность в реализации стратегий. Обычно это носит название комбинированной стратегией. Именно такие стратегии являются залогом успеха практически любого предприятия.

Выделяют четыре типа инноваций в сфере применения АПК:

- ✓ социально – экологические;
- ✓ организационно – управленческие и экономические;
- ✓ селекционно – генетические;
- ✓ технико – технологические и производственные.

Следует отметить, что инновационная модель развития страны охватывает создание социально – экономических, организационных и нормативно – правовых условий, которые обеспечивают эффективное восстановление, развитие и использование научно – технического потенциала, производство новых видов конкурентоспособной продукции. Для этого нужно: активное развитие науки, расширение спроса на инновационную продукцию со стороны предприятий; мотивации производства.

## **ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Решетнева А.А.*

*Брянский государственный технический университет*

*г. Брянск, Россия*

В качестве логистической системы можно рассматривать любое предприятие, целью которого является осуществление доставки в определенное место и время при заданном уровне издержек. Зачастую в зарубежной литературе логистическую систему определяют как процесс планирования и координации всех аспектов физического движения для минимизации общих затрат и обеспечения желаемого уровня сервиса.

С точки зрения системного подхода и организации бизнеса можно использовать следующее понятие. Логистическая система – это довольно устойчивая совокупность структурных подразделений организации, поставщиков, потребителей и логистических посредников (если таковые имеются), взаимосвязанных и объединенных единым инструментом управления корпоративной стратегией организации бизнеса. Для таких систем особо

важным фактором является способность незамедлительно реагировать на изменения внешней среды – переориентации спроса и предложения на рынке, выход из строя оборудования, изменение тарифов на осуществление перевозочной деятельности, ввод или вывод транспортных каналов из строя. Вследствие таких особенностей все элементы логистической системы образуют единую систему с обратной связью, способной гибко реагировать на изменения.

Лучше изучить логистическую систему помогает имитационное моделирование – это исследование, при котором изучаемая система заменяется компьютерной моделью с целью получения информации о ней.

Основным достоинством имитационного моделирования является его возможность решения сложных задач. Имитационные модели позволяют достаточно просто учитывать случайные воздействия и прочие факторы, которые создают трудности при аналитическом исследовании. При имитационном моделировании воспроизводится процесс функционирования системы во времени. Причем имитируются элементарные явления, составляющие процесс с сохранением их логической структуры и последовательности протекания во времени.

Создание имитационной модели – процесс трудоемкий, поэтому целесообразно прибегать к нему только тогда, когда дорого или невозможно экспериментировать с реальной системой, невозможно построить аналитическую модель, есть необходимость заранее узнать поведение системы во времени.

Результаты имитационного моделирования не вычисляются по готовым формулам, как при применении аналитических моделей, а являются продуктом статистической обработки и интерпретации данных, наблюдаемых и фиксируемых в процессе обработки моделирующей программы на компьютере. Такой способ изучения процессов принципиально не отличается от того, который применяется в реальных системах.

Основные преимущества имитационного моделирования связаны с большой «свободой творчества», которую может эффективно использовать только эксперт данной области. К таким преимуществам относят свободный выбор уровня детализации отображения процессов в модели, отсутствие ограничений на сложность логики моделируемых процессов и воспроизводимых в модели алгоритмов управления, отсутствие ограничений на структуру и объём исходных данных моделирования.

Имитационное моделирование имеет ряд существенных недостатков, которые также необходимо учитывать. Помимо значительной стоимости проведения исследования ввиду надобности привлечения высококвалифицированных специалистов, необходимо также большое количество машинного времени, поскольку метод основывается на статистических испытаниях и требует многочисленных прогонов программ. Более того, модели разрабатываются для конкретных условий и, как правило, не тиражируются, что еще больше увеличивает их стоимость.

Кроме того велик риск ложной имитации. Процессы в логистических системах носят вероятностный характер и поддаются моделированию только при введении определенного рода допущений. Например, в транспортной логистике принимая среднюю скорость движения на маршруте равную 90 км/ч, мы исходим из допущения, что дорожные условия хорошие. В действительности все может измениться в зависимости от времени года, времени суток, погодных условий, и скорость на маршруте упадет до 70 км/ч, тем самым реальный процесс пойдет иначе.

Вместе с тем модель в значительной мере отражает субъективные представления разработчика о моделируемой системе и эффективно может быть применена для исследования только системы-оригинала.

Тем не менее, несмотря на все недостатки, имитационное моделирование является эффективным инструментом для анализа бизнес-процессов, оценки результата их реинжиниринга и апробации новых решений.

#### **Список литературы:**

1. Кобелев, Н.Б. Имитационное моделирование / В. В. Девятков, В. А. Половников. - КУРС, Инфра-М, 2013. – 368 с.
2. Никифоров, В.С. Логистика / В.С. Никифоров. – Москва: Изд-во ТрансЛит, 2013. – 256 с.
3. Павловский, Ю.Н. Имитационное моделирование / Н. В. Белотелов, Ю. И. Бродский. – Академия, 2008. – 240 с.

## **ИННОВАЦИИ И НОВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА**

*Романов В.Н.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

На протяжении продолжительного периода времени приоритетной задачей развития экономики современной России на государственном уровне провозглашается переход на инновационную модель развития. В рамках реализации поставленной задачи распоряжением Правительства от 8 декабря 2011г №2227-р утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. В рамках стратегии были определены долгосрочные ориентиры развития субъектов инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней. На 108 страницах принятого документа излагаются современное состояние и проблемы инновационного развития страны, широкий перечень предлагаемых мер стратегического характера, различные варианты инновационного развития, затрагивающие интересы всех заинтересованных сторон данного процесса.

Предложены основные направления совершенствования законодательства в данной сфере и мероприятия, направленные на стимулирование инновационной активности. Кроме основного документа в Приложении №1 перечислены 20 основных *направлений* реализации Стратегии, в приложении

№2 изложены 57 мероприятий (по 41 из которых сроки исполнения завершились в 2012 году), а в Приложении №3 систематизированы 45 целевых индикаторов реализации Стратегии.

Все вышеперечисленные меры были направлены на реализацию задач продвижения страны к инновационной экономике.

Прошло почти два года и основные тенденции состояния инновационной деятельности можно проанализировать на примере хозяйствующих субъектов Центрального Федерального округа Российской Федерации [1] Так объем инновационных товаров (работ, услуг) в процентах от общего объема отгруженных товаров по регионам округа выглядит следующим образом (см. Табл. 1)

Таблица 1

**Объем инновационных товаров (работ, услуг) организаций  
по регионам Центрального федерального округа России  
(в % от общего объема отгруженных товаров)**

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Белгородская область	1,1	5,3	10,4	4,1	2,6	3,7
<b>Брянская область</b>	<b>8,2</b>	<b>9,6</b>	<b>11,3</b>	<b>12,3</b>	<b>4,7</b>	<b>6,0</b>
Владимирская область	7,3	5,5	3,1	3,2	2,3	7,4
Воронежская область	5,0	11,5	7,3	4,6	7,1	6,3
Ивановская область	1,9	4,3	4,4	3,2	3,5	3,1
Калужская область	5,6	5,4	3,0	2,7	2,8	4,6
Костромская область	1,7	1,5	2,3	3,8	3,1	3,5
Курская область	2,5	2,1	1,0	0,4	0,6	2,5
Липецкая область	2,7	3,6	4,7	12,5	9,8	9,9
Московская область	5,2	6,3	9,9	9,4	8,1	6,9
Орловская область	4,9	4,7	8,2	4,7	9,9	7,7
Рязанская область	1,6	3,0	3,5	5,0	3,3	3,6
Смоленская область	1,1	1,6	2,0	3,9	2,3	1,5
Тамбовская область	3,3	6,3	6,6	6,1	3,6	5,3



Тверская область	7,2	2,3	8,8	11,2	9,2	9,5
Тульская область	1,5	1,7	1,1	1,7	3,4	11,6
Ярославская область	4,0	4,1	10,2	7,9	12,1	11,4
г. Москва	2,9	2,1	1,7	1,5	2,2	4,0

Приведенные данные свидетельствуют, что инновации еще не стали основным фактором производственного развития как результат активной инвестиционной политики. Низкими темпами внедряется в производство эффективные виды технологий, сырья, материалов, создаются новые и совершенствуются действующие виды продукции. Следует отметить, что инновационная деятельность предприятий не сводится только к созданию и внедрению новшества, но и включает также разработку соответствующих структур, организационных форм хозяйствования и управления на производственных предприятиях.

График затрат на технологические инновации регионов Центрального Федерального округа (ЦФО), приведенный на Рис. 1, наглядно демонстрирует сложившуюся негативную тенденцию, которая существенно не изменилась и по итогам 2012 года.

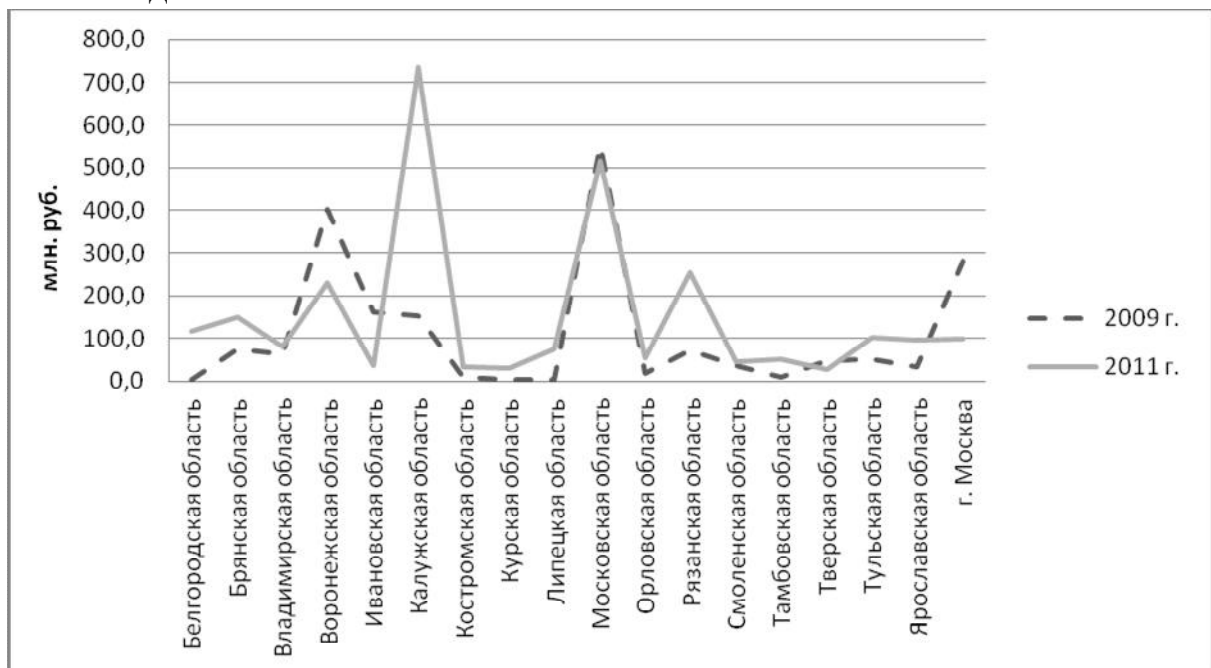


Рис.1 Затраты на технологические инновации по областям ЦФО, млн. руб.

Основные показатели инновационной деятельности организаций Брянской области также наглядно дополняют общую картину инновационных процессов (см. Табл. 2)

**Основные показатели инновационной деятельности организаций  
Брянской области**

	006	007	008	009	010	011
<b>Организации добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды</b>						
Удельный вес организаций, занимавшихся деятельностью, обследованных процентов, в общем числе организаций,	9,5	11,6	9,4	10,6	12,2	12,5
Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обследованных процентов, в общем числе организаций,	7,7	9,4	8,0	7,9	9,6	10,8
Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обследованных процентов, в общем числе организаций,	3,6	5,2	4,0	4,3	3,5	2,7
Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обследованных процентов, в общем числе организаций,	1,5	2,1	3,5	4,0	5,4	3,0
Затраты на технологические инновации, млн. руб.	591,7	829,2	714,7	408,6	770,1	1145,4
Затраты на маркетинговые инновации, млн. руб.	5,5	10,4	4,9	3,0	6,4	1,4
Затраты на организационные инновации, млн. руб.	10,1	5,9	6,5	18,7	0,7	5,6
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, процентов	1,1	1,2	0,8	0,5	0,9	1,3

Значительные объемы затрат на технологические инновации в основном сводятся к приобретению машин и оборудования. В целом для структуры

затрат характерны резкие диспропорции между отдельными видами инновационной деятельности. Предприятия Брянской области не уделяют необходимого внимания приобретению программных средств, новых технологий и маркетинговым исследованиям, на которые в совокупности приходится лишь около 0,2 процента инновационных затрат.

Проводимые опросы, связанные с обоснованием перспектив инновационного развития региональной экономики выделяют целый ряд сдерживающих этот процесс факторов:

- недостаток собственных денежных средства – 35,8%
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства – 20,5%
- высокая стоимость нововведений – 23,3%
- низкий инновационный потенциал предприятия – 13,8%
- высокий экономический риск – 12,6%
- недостаток квалифицированного персонала – 9,2%
- низкий спрос на новые товары, работы, услуги – 7,3%
- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов – 6,7%
- недостаток информации о новых технологиях – 4,8%
- недостаток информации и рынке сбыта – 4,4%
- неразвитость кооперационных связей – 4,4%

Состояние происходящих процессов свидетельствует, что директивные методы управления инновациями в современных условиях не срабатывают и поэтому необходимо незамедлительно решать весь комплекс назревших проблем на базе *новой промышленной политики*. [2]

На протяжении длительного периода в рамках Федерального Собрания РФ ведется дискуссия о необходимости формирования и реализации промышленной политики в нашей стране на основе принятия федерального закона «О национальной промышленной политике в Российской Федерации». Нарботан обширный материал по данной проблематике в виде многочисленных публикаций научных журналов, справок, докладов, проектов законов различных редакций, заключений профильных комитетов Государственной Думы. Необходимость принятия данного закона, а с ним и проведения аргументированной промышленной политики обусловлена следующими обстоятельствами. Большая часть ВВП России создается за счет экспорта сырья и минералов (62,9%), на долю машин и оборудования приходится лишь 4,1%, а экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2,3% промышленного экспорта России. Из года в год усиливается сырьевая специализация страны и исчезает конкурентоспособная наукоемкая промышленность. В результате производственная система страны замыкается в основном на внутренний рынок.

Поэтому целью законопроекта должна стать выработка и реализация стратегических приоритетов промышленности, как основы развития экономики социальной сферы. Объектом регулирования - правоотношения, возникающие между субъектами экономической деятельности при формировании и

реализации промышленной политики, Принятие данного закона будет способствовать осуществлению комплекса мер, направленных на преодоление сложившихся негативных тенденций. Восстановление статуса отечественной промышленности имеет не только экономические, но и важные социальные аспекты (занятость населения, социальное обеспечение здравоохранения, образования, науки и т. п.).

При разработке новой промышленной политики России научному сообществу, хозяйственным руководителям-практикам, органам исполнительной власти необходимо проанализировать весь накопленный мировой опыт по данной проблематике. Важнейшей составляющей разрабатываемой промышленной политики, на наш взгляд, должна стать неоиндустриальная концепция предложенная проф. С. С. Губановым [3]

Ведущие институты Запада (ОЭСР, ВТО, Всемирный Банк, МВФ и др) изучили данную концепцию и взяли за основу своей стратегии развития, оформив ключевые положения этого системного подхода в виде прямых директив главам правительств. Зарубежные ученые и аналитики переключаются с абстрактной глобализации на конкретную конкурентоспособность и берут на вооружение подход с позиции *вертикально ориентированных цепочек и мультипликатора добавленной стоимости* (глубины переработки первичного сырья). В научном сообществе наступил период осознания того, что неоиндустриальные производительные силы необходимо выстраивать не в рамках отраслевых предприятий и холдингов, а в рамках межотраслевых цепочек добавленной стоимости. Все звенья такой цепочки должны быть под единым, централизованным контролем и объединены единой собственностью – вертикально интегрированной, общекорпоративной. В связи с этим, встает вопрос осмысления нового содержания собственности и перехода от частного капитала к социальному капиталу, заинтересованному в снижении социальных издержек общества (разливах нефти, техногенных авариях и катастрофах, загрязнении почвы, воды, лесов, атмосферы, истощении плодородия земель, безработицы и т. д.)

Проблемы новой промышленной политики требуют также своего научного обоснования и через осмысление предложенной ведущими экономистами (акад. РАН С. Глазьев и др.) *концепции технологических укладов*.

В ноябре 2008 года была принята «Стратегия – 2020». Последующий затем мировой финансовый кризис во многом коренным образом обесценил эту стратегическую программу. Необходимость выхода из кризиса на базе новой посткризисной экономической модели осознают все слои общества, однако все предлагаемые меры сводятся к сокращению доходов и расходов государственного бюджета при сохранении экспортно-сырьевой экономической модели.

Российское общество устало от пустопорожних призывов и деклараций, которые затем постепенно забываются и их место занимают новые. Решение накопившихся экономических проблем невозможно без кардинального

политического переустройства общества и сложившейся политической практики.

### **Список литературы:**

1. Об инновационной деятельности предприятий и организаций Брянской области в 2011 году: Аналитическая записка. /Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области. – Брянск, 2012 – 56 с.
2. Романов В.Н. «О необходимости формирования новой промышленной России в современных условиях». Экономические и организационные проблемы управления в современных условиях: материалы IV всероссийской научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава (под ред. В.М. Панченко, Н.А. Кулагиной. – Брянск, 2012. – с. 199-207.
3. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. Изд. Книжный мир, Серия: Сверхдержава, М. – 2012 – 224 с.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ**

*Савина С.А.*

*ФГОУ ВПО Волгоградский государственный аграрный университет*

*г.Волгоград, Россия*

Овощеводство как отрасль растениеводства имеет большое народнохозяйственное значение, поскольку овощи являются важным источником получения витаминов, микроэлементов, а также ценных питательных веществ.

Астраханская область занимает северо-западную часть Прикаспийской низменности, Волго-Ахтубинскую пойму и дельту реки Волги. Область играет важную роль в системе международных евроазиатских транспортных маршрутов. Продолжая традиции Великого шелкового пути, по территории региона проходит международный транспортный коридор «Север-Юг».

Экономический потенциал Астраханской области составляют 17079 предприятий различных форм собственности, 77% из которых - частные предприятия. На долю промышленных предприятий приходится 11% от общего количества предприятий, строительства – 10,%, оптовой и розничной торговли – 26,8%, транспорта и связи – 6,6%.

Одна из самых конкурентных сфер экономики региона - сельское хозяйство, доля которого в общем объеме валового регионального продукта области составляет 6,5%. В 2012 году объем валовой продукции составил порядка 20 млрд. рублей при темпе роста 20% к предыдущему году.

Природные условия области наиболее благоприятны для развития овощеводства, бахчеводства, рисоводства, картофелеводства, табунного скотоводства - традиционных местных отраслей сельского хозяйства. При этом основной объем производства овощей, бахчевых, картофеля сосредоточен в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах области, на долю которых приходится более 90% производства овоще-бахчевой продукции.

Сезонность производства приводит к неравномерной реализации продукции в течение года, а значительная доля скоропортящейся продукции (овощи, бахчевые) требует ее скорейшей реализации, что обостряет конкуренцию в период массового поступления ее на рынок и приводит к периодическим колебаниям цен на продукты питания вне сезона. Такая ситуация позволяет оптовым заготовителям, а также розничным торговым сетям злоупотреблять своей рыночной властью и навязывать невыгодные, условия поставщикам продукции.

Следует отметить, что значительные объемы произведенной в сельском хозяйстве Астраханской области овощной продукции реализуются в настоящее время не через заготовительные организации, а по иным каналам. Само собой разумеется, что подобный способ реализации осуществляется не по рыночным, а по заниженным ценам. Такой подход тяжким бременем ложится на плечи населения области и других регионов Российской Федерации, в которых реализуется овощеводческая продукция Астраханской области.

В Астраханской области, как и в других регионах Российской Федерации всегда остро стоял вопрос не только роста сельскохозяйственного производства, но и доведения продукции до необходимых объемов, расширения ассортимента и сохранения качества до конечного потребителя. Как известно, по причине слабого развития надлежащих транспортных коммуникаций, отсутствия современных, высокотехнологичных складских помещений, тарного хозяйства и упаковочных предприятий на стол горожанина не попадает до 25% продукции, производимой на селе.

Основной овощной культурой в Астраханской области является томат. В создании устойчивой продовольственной базы региона большое значение имеет, наряду с объемом, ассортимент томатов, являющихся источником сахаров, органических кислот, клетчатки, пектиновых веществ, минеральных солей, витамина С, ликопина и других необходимых для питания компонентов. Учитывая особенности состава и свойств томатов, приоритетное значение приобретает вопрос о подборе сортов томатов для возделывания на товарные цели в фермерских и коллективных хозяйствах.

Сокращение потерь при хранении сельскохозяйственной продукции - один из крупных резервов увеличения потребления овощей на душу населения. Одна из причин высоких потерь овощей при хранении - низкое качество закладываемого на хранение материала. Поэтому для выращивания овощей, предназначенных для хранения, необходим высокий уровень агротехнических мероприятий на почвах, не зараженных грибными и бактериальными

болезнями, с достаточным внесением удобрений при соблюдении оптимального соотношения между азотом, фосфором и калием.

Одними из важнейших условий сохранности овощей является своевременная и организованная уборка урожая; отбор продукции, пригодной для длительной транспортировки и хранения; организация процесса товародвижения путем транспортирования, складирования, сохранения потребительских свойств, поставок продукции в сферу продажи.

В современных условиях хранение и транспортировка томатов как особый производственный процесс постепенно превращается в самостоятельную сферу деятельности в рамках АПК. Поэтому актуальным является проведение тщательного анализа эффективности данного вида деятельности.

Стоимость продукции в расчетах определяется на основе фактически сложившихся на рассматриваемый момент рыночных цен региона. При определении экономической эффективности цена реализации скорректирована на выявленные и указанные ранее потери продукции при транспортировке. В расчетах учитывается невозвратность тары, то есть ее однократное использование не зависит от стоимости.

На рисунках представлена динамика рентабельности продажи томатов в разрезе трех степеней спелости: зеленые, бланжевые и красные.

Как показывают экономические расчеты, транспортировка томатов на небольшое расстояние (не более 330 км) является наиболее выгодной, так как средний уровень рентабельности достиг в среднем 22%. Это значительно выше данных по расчетам транспортировки в Москву (в среднем -14,4%). При этом наиболее привлекательным является транспортировка томатов автофурой, чуть уступают данные по газели и по авторефрижератору.

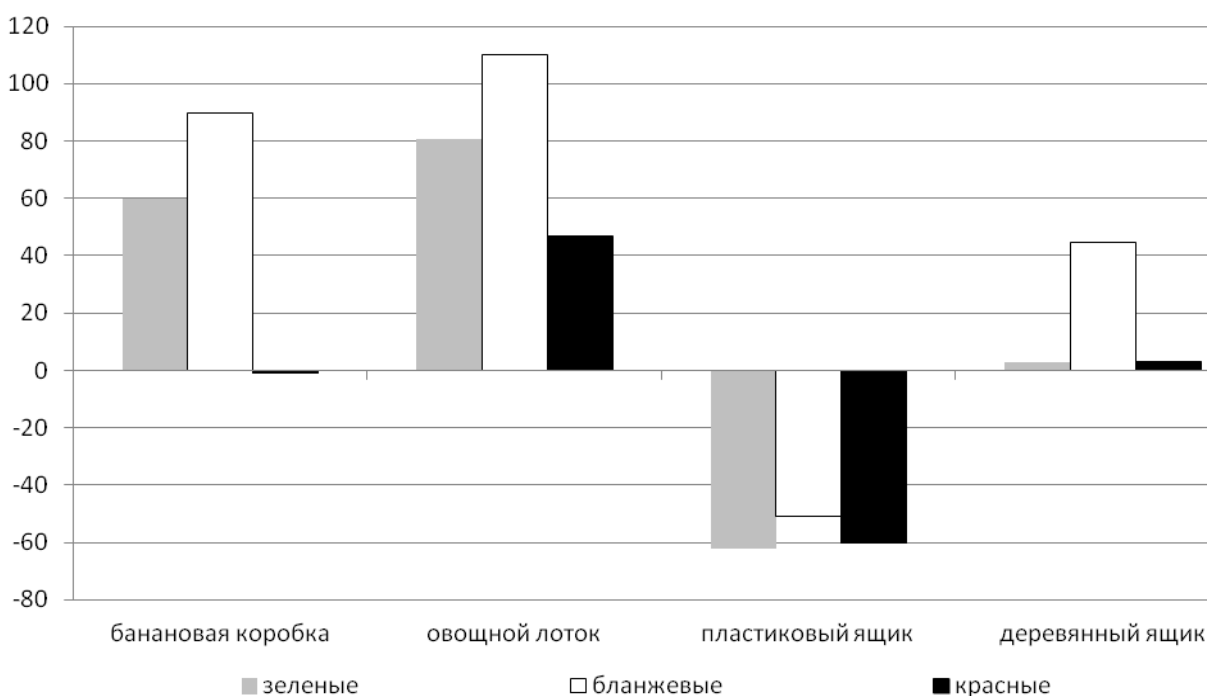


Рис. 1 – Уровень рентабельности реализации томатов различной степени зрелости на расстояние не более 350 км, %

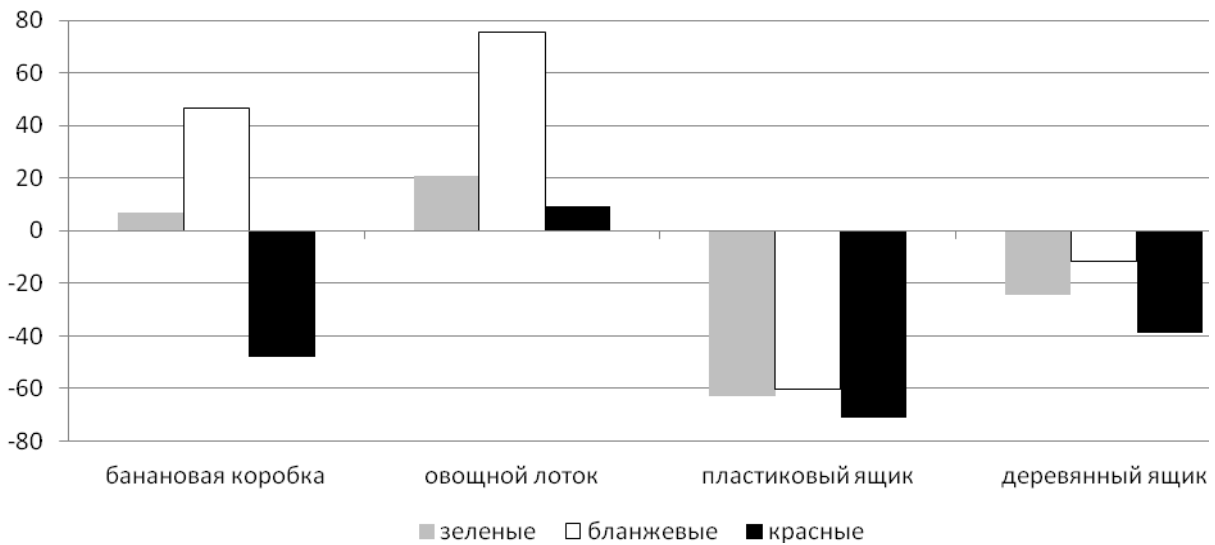


Рис. 2 – Уровень рентабельности реализации томатов различной степени зрелости на расстояние до 1200км, %

Установленные ранее условия оценки эффективности позволяют указать на тот факт, что именно реализация бланжевых томатов независимо от вида транспорта обеспечивает получение наибольшего дохода (в среднем 48,4%), что выше данных по зеленым (в среднем 20,3%) и красным томатам (в среднем -2,8%). Из четырех рассматриваемых видов тары рекомендуем использовать овощной лоток, который позволяет в наибольшей степени сохранить продукцию во время транспортировки, а значит и увеличить доходность реализации томатов до 110%. Банановая коробка также является экономически оправданной тарой, но окупаемость вложенных затрат снижается.

Использование при транспортировке томатов пластиковых и деревянных ящиков экономически не оправдано из-за высокой стоимости тары. При условии невозвратности тары, стоимость указанных видов тары значительно увеличивает себестоимость продукции и ведет к убыточности процесса реализации.

При транспортировке томатов на расстояние 1150 км, то есть в Москву, рекомендуем использовать транспортировку груза по железной дороге. Выбор крытого железнодорожного вагона определит невысокую окупаемость продукции (6,5%), что, однако, выше данных по рефрижераторному вагону. При этом следует указать на повторность факта прибыльности транспортировки бланжевых томатов (19%) по сравнению с зелеными (-7%). Транспортировать томаты следует только в овощных лотках (80% рентабельности). Прочие виды тары экономически не выгодны. Однако изменение условий реализации продукции может скорректировать экономические результаты.



Именно в условиях рынка каждое предприятие должно стремиться к постоянному и ритмичному поступлению финансовых средств, к получению максимальной прибыли от своей производственно-хозяйственной деятельности, а это в свою очередь предполагает знание рынка и его законов, формирование конкурентной среды, приспособление производства под выпуск продукции, пользующейся высоким спросом у покупателя. При этом необходимо отработать механизм воздействия и регулирования рынка, сбалансировать спрос и предложение на продукцию сельского хозяйства, выработать перспективную внутреннюю и внешнюю сельскохозяйственную политику в регионе.

В связи с этим в Астраханской области, на наш взгляд, необходимо сформировать такую систему товародвижения сельскохозяйственной продукции от ее производителя к конечному потребителю, которая привела бы к минимальным издержкам, и при этом способствовала максимальному удовлетворению потребности населения в основных видах продовольствия.

#### **Список литературы:**

1. Гиш, Р. А. Овощеводство юга России: учебник / Р. А. Гиш, Г. С. Гикало. ФГБОУ ВПО Кубанский гос. аграрный ун-т. - Краснодар : ЭДВИ, 2012. - 632 с.
2. .Савина, С.А. Проблемы эффективного функционирования АПК региона/ С.А.Савина. // Социально-экономическое формирование и функционирование территорий Северного Прикаспия/ под ред. В.П.Зволинский и др. –М.: Издательство «Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук», 2013. – 231с.

## **КОНТРОЛЬ ПО РАСЧЕТАМ ОПЛАТЫ ТРУДА**

*Сакивська Е.А.*

*Национальний Университет біоресурсів і природопольовання України  
г. Киев Україна*

Ключевые слова: заработная плата, внешний и внутренний контроль, ревизия , расчеты по оплате труда , тарифная ставка .

Постановка проблемы. Контроль является одной из основных функций управления. В современных условиях хозяйствования понятие "контроль" субъектами предпринимательской деятельности чаще всего ассоциируются с такими явлениями, как ограничение, запрет, привлечения к ответственности. Таким образом, сущность и содержание контроля многими понимается не совсем верно. Основной целью контроля является предупреждение и предотвращение возможных ошибок, нарушений, злоупотреблений, бесхозяйственности, других негативных явлений.

Для социальной защиты и материальной заинтересованности работников необходимо постоянно совершенствовать систему оплаты труда с учетом количества работников качества труда, условий труда и его результатов. А для

этого нужно постоянно проводить проверку расчетов с персоналом, которая предусматривает контроль за соблюдением действующего законодательства о труде, правильностью начисления заработной платы и проведения удержаний из нее, а также правильностью ведения бухгалтерского учета расчетов по оплате труда .

Объективной основой развития современных форм оплаты труда является тенденция обеспечения полной самостоятельности предприятий , в вопросах найма и оплаты труда , разграничение сферы государственного и договорного регулирования этих отношений на предприятиях независимо от форм собственности .

Анализ исследований и публикаций . Теоретические , методические вопросы многоплановой проблемы контроля расчетов заработной платы всегда были предметом научных исследований, в частности таких ученых , как АТАМАСЬ П.И. , Белухи Н.Т. , Витлинського В.В. , Загородний А.Г. , Колот А.М. , Кужельного М.В. , Мниха Е.В. , Саблука П.Т. , Сопко В.В. , Ткаченко Н.М. и др. . Однако ряд теоретических , организационных , практических вопросов контроля расчетов по оплате труда изучены недостаточно.

Целью статьи является исследование теоретических и прикладных аспектов контроля расчетов с персоналом по оплате труда и определения важных путей совершенствования оплаты труда .

Изложение основного материала. В процессе производства помимо использования средств труда и расходования предметов труда , потребляют и сам труд . Труд является важнейшим элементом себестоимости продукции (работ , услуг) , за выполнение которой работники получают вознаграждение в виде заработной платы .

Недостатки в сфере оплаты труда порождают целый ряд болезненных проблем в обществе , а именно впечатляющие размеры задолженности по выплате заработной платы , несоблюдение минимальных гарантий , большое количество безработных и малообеспеченных , которых государство должно брать на содержание , черный рынок труда , который обслуживает теневой сектор экономики . В таких условиях особую актуальность приобретает необходимость в своевременной , объективной и достоверной информации о расчетах по оплате труда с точки зрения каждой из сторон социально - трудовых отношений - государства , работодателя и наемного работника .

Для оптимизации расчетов по оплате труда целесообразно периодически проводить ревизию и контроль .

Отметим , что во время осуществления контроля как внутреннего , так и внешнего , важно разграничивать соответствующие законодательные акты и действующие нормативы , регулирующие бухгалтерский учет расчетов по оплате труда , а также служат неотъемлемым улучшая элементом для проведения внутренней проверки.

Результативность контрольных процедур , проводимых в ходе проверки расчетов по оплате труда , во многом зависит от правильного определения

последовательности действий лица и последовательности проверки операций, контролируют.

Также для того что результаты проверки были достоверными необходимо поставить ряд задач , которые позволят охватить проверкой работу всех подразделений и отдельных сотрудников предприятия , участвующих в осуществлении расчетов по оплате труда или тех , которые имеют связанную с этим процессом информацию.

При контроле расчетов по оплате труда изучают и исследуют форму и систему организации оплаты труда , так как в условиях рыночной экономики система оплаты труда зависит не только от результатов труда работников предприятия , но и от эффективности деятельности его производственных подразделений .

При проверке нужно выяснять , нет ли случаев начисления заработной платы лицам , которые вообще не значились в отделе кадров . Кроме того , проверять , правильно указанные показатели отработанного времени. Эти показатели сравнивают с данными табельного учета , что позволит выявить случаи включения в ведомости для начисления оплаты труда лиц , которые были ранее освобождены , или вымышленных лиц или начисления одновременно зарплаты и оплаты больничных , или начисления лицам , которые вообще не работали на предприятии . Выясняют также , нет ли случаев , когда в разные расчетно - платежные ведомости включают одних и тех же лиц и поэтому дважды выплачивают заработную плату.

Достоверность начисленных сумм заработной платы и других выплат работникам (премий, материальной помощи ) проверяется обычно выборочно.

Кроме того, при осуществлении контроля проверяют:

1 ) соответствие задолженности по оплате труда, указанную в расчетно-платежных ведомостях и Главной книге ;

2 ) наличие существенных реквизитов по каждому виду документа, отражающие операции по оплате труда , без которого документы не могут быть приняты к учету. При наличии подчисток, несанкционированных исправлений в документах и сомнений в подлинности реквизитов, их сравнивают с копиями документов и другими документами, содержащими эту информацию ;

3 ) законность первичных документов путем сверки подписей с перечнем лиц , которым предоставлено право подписи , а также законность получения наличных работниками , путем сличения их подписей , с подписями на заявках и личных листках по учету кадров , в контрактах , трудовых договорах ;

4 ) правильность начисленных сумм заработной платы по данным первичных документов , сверяя объемы выполненных работ , правильность использования тарифов , расценок.

Проверка правильности отражения заработной платы на соответствующих счетах производственных затрат осуществляется на основании сводной ведомости ее распределения по кодам производственных затрат, составляется бухгалтерией на основе первичных документов по заработной плате.

Проверка начисления заработной платы работникам по тарифам осуществляется путем умножения часовой тарифной ставки на количество отработанных часов изменения .

Кроме оплаты труда за изготовленную продукцию , выполненные работы , предоставленные услуги , отработанное время , проверяют начисления других видов выплат по нормам, предусмотренным действующим законодательством , а именно : за работу в праздничные и выходные дни , за работу в ночное время , за часа простоев не по вине работника .

На предприятии проверяют также правильность некоторых видов выплат , расчет которых производится исходя из средней заработной платы работника .

Не стоит забывать и о контроле расчетов предприятия с органами социального страхования , который является важным направлением контрольной работы .

Осуществляя контроль за операциями по оплате труда необходимо , прежде всего , детально изучить внутренние распорядительные документы , регулирующие данный вопрос. В связи с этим , нужно проверить наличие и соблюдение условий Коллективного договора , Положения об оплате труда , Положение о премировании и др. . Далее необходимо проанализировать организацию рабочих мест и соблюдение условий оплаты труда . Необходимо также проверить первичные документы и правильность начисления среднего заработка в случаях расчетов сумм отпускных , выплаты компенсации за неиспользованные отпуска , выплат в случае нетрудоспособности . Большое значение имеет изучение регистров аналитического и синтетического учета оплаты труда , изучая регистры учета по начислению оплаты труда , нужно обратить особое внимание на правильность и своевременность .

Выводы и перспективы дальнейших исследований . Пути совершенствования контроля расчетов по оплате труда могут стать :

- разработка точного графика документооборота и четкое соблюдение сроков представления в бухгалтерию первичных документов приведенных в нем;
- осуществление постоянного контроля за правильностью заполнения и своевременным представлением первичных документов для достоверного начисления заработной платы ;
- повышение квалификации работников бухгалтерской и экономической службы .

Одним из основных направлений совершенствования контроля расчетов по оплате труда является возможность повышения эффективности деятельности органов государственного контроля в этой сфере с учетом международных стандартов , норм международного права и отечественного законодательства , в результате чего будет достигнуто стратегической цели государственной политики - обеспечение нового качества жизни граждан , существенного повышения их благосостояния , повышение экономических стандартов жизнедеятельности человека .

#### **Список литературы:**

1 . Батищева Н. Учет оплаты труда по национальным стандартам // Все о бухгалтерском учете . - 2008 - № 40 ( 586). - С. 22-23 .

2 . Вербило , А. Ф. Совершенствование учета труда и его оплаты / А. Ф. Вербило , Л.В. Мельянова // Бухгалтерия в сельском хозяйстве . - 2010 - № 17. - С. 25-29 .

3 . Малевич Е. Заработная плата в условиях рыночной экономики // Вопросы экономики. - 2008 - № 9 . с . 32-36.

4. Федорищева О. А. РЕВИЗИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НАСТОЯЩЕГО : статья // Федорищева О. А. – Киев : Управления развитием № 7 (128) 2012. ст. 6.

5. Мирошниченко В.А. Проблемы контроля и ревизии расчетов по оплате труда / В.А. Мирошниченко // Экономические науки / 7, Бухгалтерский учет и аудит, Молодежный научный вестник УАБС НБУ, Серия: Экономические науки, № 5/2013 318. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>

## **ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТИТУТЫ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЛЕНИЯ**

*Севрюкова С.В.*

*Брянский филиал «Московского психолого-социального университета»*

*г. Брянск, Россия*

Рыночная трансформация экономики России сопровождается радикальными по своему характеру институциональными преобразованиями. За период реформирования экономики на смену прежним государственным механизмам финансирования народного хозяйства приходят действенные рыночные институты. В этой связи появление и развитие институтов, способных инициировать, структурировать и стимулировать процесс мобилизации финансовых ресурсов, их трансформацию в инвестиционные, является актуальным и необходимым для дальнейшего развития экономики.

Общей тенденцией институциональной эволюции является возрастающая роль финансового посредничества, институциональная форма которого повышает социально-экономическую значимость рыночного механизма.

Финансово – кредитные институты играют ведущую роль в процессе трансформации сбережений населения в инвестиции. Исторически первыми рыночными институтами, выполняющими функцию трансформации сбережений в инвестиции, являлись банки. Аккумулируя с помощью депозитных операций большое количество различных по объему сбережений населения, банки осуществляют их количественную и качественную трансформацию, создавая колоссальные дополнительные финансовые ресурсы для развития экономики.

Осуществляя качественную трансформацию сбережений населения в ссудный капитал, банки снижают риски вложения средств за счет изменения

параметров финансовых требований своих вкладчиков. Они способны профессионально оценить кредитоспособность заемщика, обладают дополнительными возможностями по контролю за возвратом средств за счет преимуществ доступа к информационным ресурсам. За счет концентрации значительных денежных ресурсов они осуществляют диверсификацию кредитных вложений. Банки активно используют инструменты финансового рынка для хеджирования рисков, регулирования своей ликвидности, получения дополнительного дохода.

Основная роль финансово-кредитных институтов в развитии рынка сбережений состоит в обеспечении эффективного функционирования механизма привлечения инвестиций в экономику.

Оценивая эффективность различных финансовых инструментов коллективного инвестирования, можно выбрать оптимальный инвестиционный портфель вложения своих сбережений, при этом часть свободных средств можно направить в банковские вклады и (или) негосударственные пенсионные фонды как инструмент консервативной стратегии, обеспечивающей определенную надежность (табл. 1).

Таблица 1 – Оценка эффективности инвестиционных инструментов финансового рынка (по состоянию на 01.01.2012 г.)

Институт инвестирования	Финансовые инструменты	Уровень доступности	Уровень доходности, %	Уровень риска	Уровень ликвидности
Банки	Банковские вклады в рублях и иностранной валюте	высокий средний	от – 13,2 до 16,0	низкий средний	высокий (до востребования) средний (срочные)
Паевые инвестиционные фонды	Инвестиционные паи (именная ценная бумага)	высокий (от 1000 руб.) средний	от – 85,7 до 1,5	высокий	средний (открытые, интервальные) низкий (закрытые)
Общие фонды банковского управления	Паи ОФБУ (сертификаты долевого участия)	низкий	от – 98,4 до 34,0	средний	средний
Негосударственные пенсионные фонды	Инструменты НПФ	высокий	от – 55 до 4,2	средний	низкий
Закрытые паевые фонды недвижимости	Инструменты рынка жилой недвижимости	низкий	от – 72 до 106,1	средний	неопределенный

Источник: составлено по данным [www.investfunds.ru](http://www.investfunds.ru)

Другую часть свободных средств, оставшуюся после потребления, направить в инструменты фондового рынка (паевые инвестиционные фонды или общие фонды банковского управления), выбирая прогрессивную или агрессивную инвестиционные стратегии.

Имеет место длительная тенденция роста депозитов физических лиц, привлеченных кредитными организациями, с быстрым восстановлением после кризиса. Наиболее популярной формой хранения сбережений, как по надежности, так и по выгоды и целесообразности в кризисный период является приобретение недвижимости, затем вложение средств в рублевые счета.

Эффективное размещение инвестиций в условиях, когда владельцы сбережений не могут и не знают, как эффективно разместить свои средства, выступает в качестве функции финансового посредничества. Уровень развития финансовой инфраструктуры связан с нормами сбережений, экономическим ростом в той или иной стране.

Можно выделить лишь две стратегии, к которым обращалось население в период кризиса – покупка дорогостоящих товаров за счет сбережений и извлечение сбережений с банковских счетов. Такие стратегии поведения в большей степени реализуют более обеспеченные домохозяйства.

При росте общего доверия к банковским учреждениям, во-первых, выделяется лояльность наименее обеспеченных слоев и, во-вторых, проявляется эффект страхования вкладов физических лиц. Всеми слоями населения Сбербанк рассматривается как самый надежный банк в стране.

Анализируя экономическую ситуацию на финансово-кредитном рынке, инвестор может выбрать определенную стратегию вложения сбережений:

- 1) пассивная модель;
- 2) прогрессивная модель;
- 3) биржевая модель.

Пассивная модель инвестиционной стратегии предполагает готовность инвестора к осуществлению вложений в ценные бумаги или другие финансовые активы в любых рыночных условиях, независимо от текущей конъюнктуры. В этом случае инвестор ориентирован на долгосрочный рост и текущие поступления, полагаясь на эффективность финансового рынка, при этом у него отсутствует собственное видение рынка и его прогнозов.

Такой подход наиболее характерен для частных непрофессиональных инвесторов, а также для профессиональных участников рынка, обладающих долгосрочными финансовыми ресурсами и использующих крайне консервативную стратегию, например как государственная управляющая компания Внешэкономбанка.

Прогрессивная модель инвестиционной стратегии предполагает у инвестора наличие собственного прогноза (сценария) поведения фондового рынка, на основе которого принимается решение о составе и структуре портфеля. В данном случае исходным аналитическим действием в рамках

формирования инвестиционного портфеля является исследование текущего и перспективного состояния рынка ценных бумаг или отдельных его сегментов.

Каждое изменение качественного состояния рынка, его переход в новое состояние является важным основанием для пересмотра инвестиционного портфеля. Прогрессивный подход к формированию инвестиционной стратегии характерен для спекулятивных инвесторов с относительно пассивным стилем управления портфелем как индивидуальных, так и профессиональных участников рынка, в том числе для компаний, осуществляющих доверительное управление активами частных клиентов и институтов коллективного инвестирования.

Прогрессивный подход к формированию инвестиционной стратегии требует от инвестора постоянного мониторинга состояния рынка, однако он позволяет минимизировать убытки в период общего снижения рыночных цен или нестабильности рынка.

Биржевая модель инвестиционной стратегии предполагает целенаправленный выбор инвестором отдельных объектов инвестирования исходя из их внутренних свойств или их индивидуальной привлекательности для данного инвестора без непосредственной привязки к общерыночному конъюнктурному изменению. Такой подход чаще используют коллективные инвесторы, такие как управляющие компании закрытых паевых инвестиционных фондов (относящиеся к категории фондов прямых инвестиций, ипотечных фондов, фондов венчурных инвестиций).

Процесс образования и использования сбережений предполагает формирование системы отношений между различными субъектами: населением, финансовыми посредниками и государством. При этом государство больше всех заинтересованно в нормальном течении экономических процессов и обладает мощными рычагами воздействия на все фазы и на всех участников сберегательного процесса.

Экономическая эффективность от стимулирования сберегательной и инвестиционной активности населения может быть ощутима как в ближайшие годы, так и в перспективе макроэкономического развития. Чтобы вовлечь потенциальные ресурсы населения в реальные инвестиции и обеспечить повышения уровня жизни, выработаны этапы реализации механизма инвестиционной стратегии сбережений, позволяющие оценить возможности финансового рынка и принять оптимальное решение о размещении накопленных активов (рис 1).

Выбор стратегии инвестиционного поведения домашних хозяйств осуществляется на проведении оценки привлекательности и экономической эффективности форм сбережений, при этом учитываются следующие элементы:

1) доступность, под этим показателем понимается минимальный объем вложений. Чем меньше минимальный объем вложений для определенной формы, тем больше количество домашних хозяйств смогут ей воспользоваться, и соответственно, тем лучше ее доступность;



2) доходность, т.е. привлекательность форм сбережений, обеспечивается следующими критериями: максимальная доходность вложений, доходность,

позволяющая защитить сбережения от влияния инфляции, минимальная гарантированная доходность, приемлемая для домашнего хозяйства;

2) надежность (уровень рисков, связанных с формой сбережений). При вложении средств с целью максимизации доходов этот критерий отходит на второй план, но, безусловно, является определяющим при выборе форм сбережений при всех прочих равных условиях;

3) ликвидность активов, в которые размещаются сбережения, характеризует, насколько быстро актив может быть превращен в наличные денежные средства.

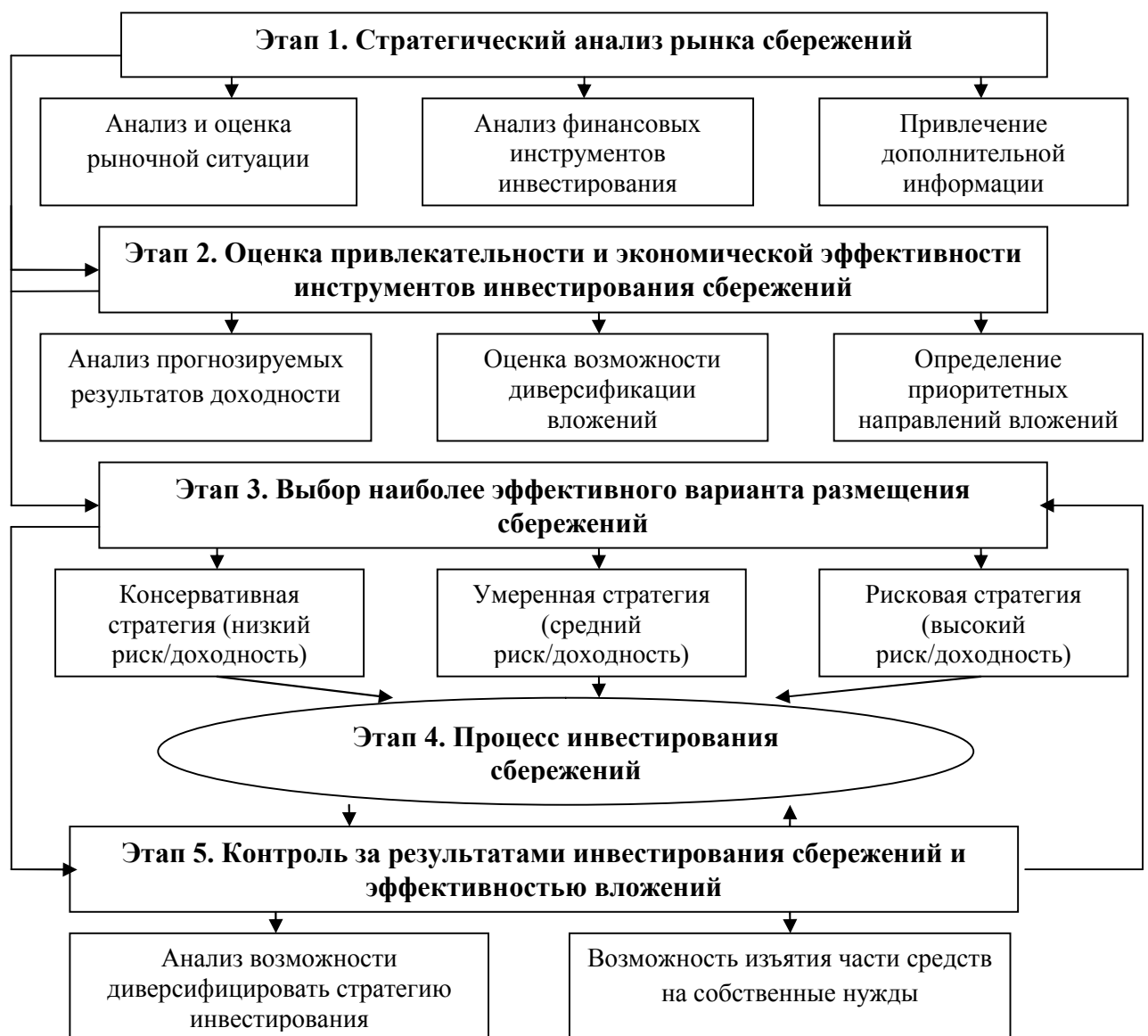


Рис.1 – Этапы реализации механизма стратегии сбережений

Для обеспечения высокого уровня доходности на рынке коллективных инвесторов необходим реальный набор инвестиционных инструментов. При этом необходимо учитывать, что со стороны регулирующих органов коллективным инвесторам задается нормативный механизм вложения средств в различные активы с целью достижения диверсификации вложений по инструментам, секторам и эмитентам.

В условиях финансового кризиса частный инвестор скорее выберет стратегию сохранения накопленного капитала, т.е. инвестиционные инструменты с минимальным риском потерь и стабильным уровнем доходности.

С целью оптимального выбора сберегательных стратегий выполнена оценка эффективности инвестиционных инструментов финансового рынка, которая характеризует современные тенденции развития рынка коллективного инвестирования в условиях нестабильности экономики (табл. 3.1).

Основная роль коллективных инвесторов в развитии рынка сбережений состоит в обеспечении эффективного функционирования механизма привлечения инвестиций в экономику [59, с. 48].

Оценивая эффективность различных финансовых инструментов коллективного инвестирования, можно выбрать оптимальный инвестиционный портфель вложения своих сбережений, при этом часть свободных средств можно направить в банковские вклады и (или) негосударственные пенсионные фонды как инструмент консервативной стратегии, обеспечивающей определенную надежность. Другую часть свободных средств, оставшуюся после потребления, направить в инструменты фондового рынка (паевые инвестиционные фонды или общие фонды банковского управления), выбирая прогрессивную или агрессивную инвестиционные стратегии.

## **СТРУКТУРА БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗОВАННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ**

*Севрюкова С.В.*

*Брянский филиал НОУ ВПО «МПСУ»*

*г. Брянск, Россия*

Изменения в экономических отношениях, произошедшие в результате трансформации российского общества, привели население к необходимости использовать новые финансовые инструменты для увеличения личных доходов и формирования организованного сберегательного ресурса в условиях рынка.

Сбережения могут формироваться в разных направлениях, в зависимости от наличия финансовых активов у населения и их фактических потребностей.

Изучение тенденций развития сберегательного ресурса на организованном финансовом рынке мы рассмотрим на основе сбережений в виде вкладов в банковских учреждениях.

По нашему мнению, наиболее распространенным и традиционным способом трансформации доходов в организованные сбережения домохозяйств являются банковские вклады. По мере улучшения экономической ситуации в стране с 2002 г. по 2012 г. отмечается стабилизация сберегательной стратегии населения, направленной на открытие вкладов и депозитов в банках.

Доля сбережений населения, направленных в организованную форму на прирост вкладов и ценных бумаг увеличились почти в четыре раза с 3,6% в 2002 г. до 14,8% в 2010 г., а затем их доля снизилась до 10,1% в 2012 г. по данным официальных данных Росстата [2].

Динамика доли денежных доходов, использованной на сбережения – во вклады и ценные бумаги, характеризует качественные сдвиги в инвестиционном поведении населения за период с 2002 по 2012 гг. (рис. 1).

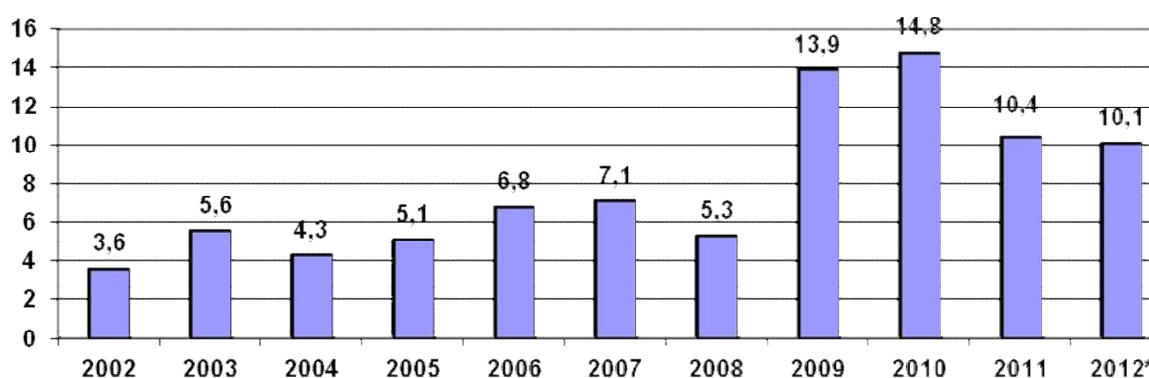


Рис. 1 – Доля денежных доходов населения, использованная на сбережения во вкладах за 2002 – 2012 гг., %

\* предварительные данные за 2012 г.

Положительная тенденция, которая наблюдалась за 2006-2007 гг. была приостановлена воздействием мирового финансового кризиса осени 2008 г. и начался отток вкладов физических лиц из банков: в сентябре он составил 1,5% или 88 млрд. руб., в октябре – 6% или 364 млрд. руб. [1]

Динамика привлеченных средств физических лиц за последние десять лет свидетельствует о сохранении позитивных тенденций развития банковского сектора. Однако, в 2008 г. наблюдается снижение темпов прироста банковских вкладов, что свидетельствует о снижении роли банковского сектора в структуре сбережений населения в период последствий мирового финансового кризиса. С 2009 г. можно наблюдать улучшение финансовой ситуации с привлечением банковских вкладов как в рублях, так и в иностранной валюте. Представим структуру прироста банковских вкладов в российских рублях за 2005-2012 гг. (рис. 2).



Рис. 2 – Прирост банковских вкладов населения в рублях за 2005-2012 гг.  
Примечание: составлено по данным Росстата

На 1 января 2011 г. вклады выросли на 30,4% и составили 7918,5 млрд. руб., при этом более 50% были размещены в Сбербанке, а остальные финансовые активы в других банках. На 1 января 2013 г. привлеченные средства физических лиц составили 11763,5 млрд. руб., т.е. прирост вкладов составил всего 21,2% и снижение произошло по уровню 2009 г., хотя по сумме вклады физических лиц выросли.

Российское население чутко отслеживает состояние валютного рынка, принимая решения о форме сбережений. Укрепление доллара относительно национальной валюты приводило всегда к ускорению роста валютных сбережений по сравнению с рублевыми вкладами и замедлению общего притока средств в банки. Так, на начало 2002 г. в банковской системе России в национальной валюте было сосредоточено 458 млрд. руб. (15,2 млрд. долл.), а в иностранной валюте 244,6 млрд. руб., что составляло 34,8% от общей суммы всех вкладов.

Начиная с 2010 г., наблюдается тенденция к снижению доли валютных вкладов в результате укрепления курса национальной валюты и падением доверия к доллару США. Интерес к валютным вкладам на 01.01.2013 г. составил 17,5%, т.е. уменьшился почти в два раза по сравнению с 2008 г. в связи определенным ростом курса иностранной валюты и девальвацией рубля.

Представим изменение объема вложенных средств физическими лицами на рублевых и валютных депозитах в банковском секторе экономики за последние десять лет (рис.3).



Рис. 3 – Доля депозитов физических лиц, размещенных в рублях и иностранной валюте за 2000-2012 гг., %

Источник: Составлено на основе официального сайта Росстата: [www.gks.ru](http://www.gks.ru);

Изменения валютной структуры депозитов во многом определяются динамикой курса рубля к доллару на внутреннем рынке. Как правило, при ослаблении рубля, валютные депозиты (в долларовом выражении) по темпам роста начинали сближаться с динамикой рублевых вкладов. Тем не менее, темпы роста рублевых депозитов всегда оставались выше динамики валютных сбережений. В целом же текущая тенденция говорит о том, что вкладчики исходя из устойчивой тенденции укрепления курса рубля, в большей степени предпочитали делать сбережения именно в национальной валюте.

Банковские депозиты привлекают физических лиц своей традиционностью и известной относительной надежностью, предсказуемостью уровня доходности.

Решение об открытии депозитов в банковских учреждениях принимаются населением после оценки многих факторов: гарантированность вложений по системе страхования вкладов, оптимальный уровень процентных ставок, возможность пополнения вклада, срок вложения и его пролонгация, сроки получения суммы начисленных процентов по вкладам, статус банка и другие факторы.

По нашему мнению, рынок банковских вкладов обеспечивает населению минимальную гарантированную доходность и минимальный риск вложений, т.е. в большей степени позволяет обеспечить сохранность сбережений граждан.

Анализ услуг коммерческих банков, предоставляемых населению в РФ в настоящее время, позволяет выявить большое разнообразие банковских вкладов, которые можно разделить по ряду признаков: по срокам, по валюте вклада, по выплате и начислению процентов, по возможности пополнения и частичного снятия средств. Данные признаки оказывают влияние на размер процентных ставок по депозитам.

В 2010 г. с изменением мировой конъюнктуры цен на нефть, и связанным с ней укреплением позиций российской национальной валюты, а также с резким повышением курса евро относительно доллара, предпочтения населения кардинально изменились. Возросший реальный курс российского рубля (официальный курс, скорректированный на инфляцию), а также политика банков по повышению ставок по вкладам физических лиц и улучшению обслуживания, сделали рублевые вклады более привлекательными для населения.

Вместе с тем, как показывает анализ, основная часть финансовых ресурсов домашних хозяйств по-прежнему находится в иностранной валюте, в составе которой увеличилась доля евро. Таким образом, к краткосрочным факторам доходности, рассматриваемым домашними хозяйствами при выборе актива для хранения своих сбережений, можно отнести соотношение внутренних цен на импортные и отечественные товары, индекс потребительских цен (уровень инфляции), котировки иностранных валют, а также ставки банковских депозитов.

По данным социологического опроса «Общественное мнение», составленного аналитическим центром Ю. Левады, население предпочитало в 2006-2008 гг. хранить свои сбережения в российских рублях и евро, а доллар значительно потерял свои позиции (рис. 4). Однако, по итогам кризиса европейской валюты, который произошел в 2010 г., также произошло снижение доверия к валютнымкладам в евро, а остальные 18% затруднялись ответить в какой валюте выгоднее и безопаснее хранить денежных средства [2].

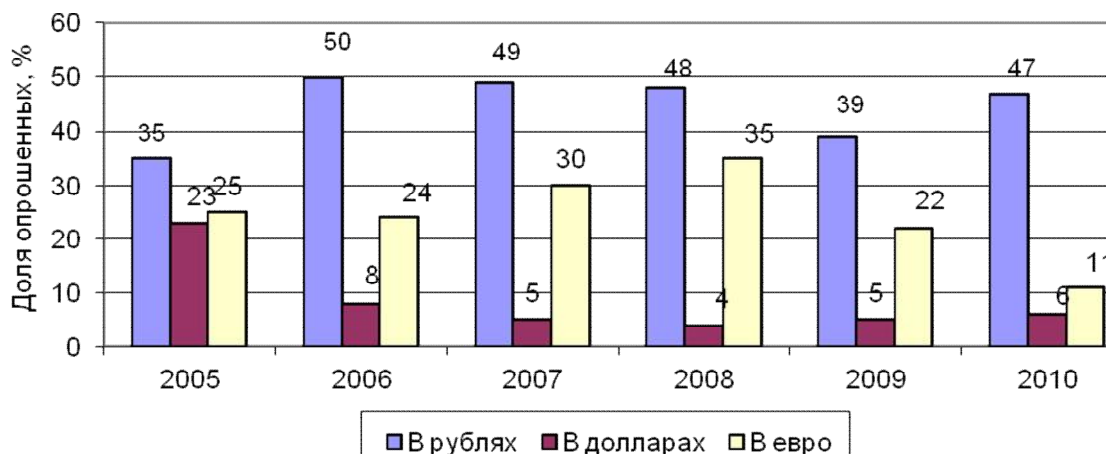


Рис. 4 – Предпочтения населения по выбору валюты, в какой выгодно и безопасно хранить сбережения, накопления

Источник: составлено по данным «Левада-центр» [www.levada.ru](http://www.levada.ru)

Банковские инструменты инвестирования, несмотря на периодически возникающие экономические кризисы, всегда оставались для большинства частных инвесторов реальным способом вложения накопленных сбережений. Поэтому, государство должно развивать стратегию частно-государственного партнерства с банковскими учреждениями, обеспечивать максимальную защиту

сбережений населения в условиях кризиса, проводить мероприятия для повышения доверия граждан к организованным финансовым структурам.

**Список литературы:**

1. Обзор рынка вкладов физических лиц за 2011 год. – М. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», 2011. – С. 1-40. [Электронный ресурс] Интернет-сайт [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
2. Общественное мнение – 2010. М.: Левада-центр, 272 с., [Электронный ресурс] Интернет-сайт [www.levada.ru](http://www.levada.ru)
3. Официальный сайт Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
4. Официальный сайт Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов [www.asv.org.ru](http://www.asv.org.ru)
6. Концепция развития банковского сектора до 2020 г. – М.: Драфт Эксперт РА, 2008. – 100 с. [Электронный ресурс] Интернет-сайт [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

## **ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

*Сергутина Э.А.*

*Брянский государственный университет*

*им. ак. И.Г.Петровского.*

*Брянск. Россия*

Любая система имеет свой жизненный цикл. С течением времени она проходит ряд периодов, достигает зрелости и становится способной дать начало следующему поколению, тем самым замыкая жизненный цикл. На каждом этапе своего развития система сталкивается с различными трудностями, для разрешения которых иногда недостаточно внутренних ресурсов и необходимо вмешательство внешних.

При обобщении теоретических подходов, можно говорить о том, что жизненный цикл – это совокупность различных стадий, последовательно сменяющих друг друга.

Развитие человека и человеческого капитала так же характеризуется определенной периодичностью. Сам человек, фирмы и общество в целом заинтересованы в формировании, развитии и накоплении человеческого капитала, которое начинается от рождения и продолжается всю жизнь. Жизненный цикл человеческих ресурсов можно представить как последовательную смену таких стадий как (табл.1):

1. Зарождение – представляет собой период от 0 до 3 лет, в который закладываются основы психического и физического развития ребенка. Полную ответственность за воспитание детей и их нормальное развитие несут родители. Государство оказывает содействие через систему социальной защиты и здравоохранения. Работодатели через соблюдение трудовых норм и законодательство в области защиты беременных женщин и женщин, находящихся в декретном отпуске. Японский предприниматель, основатель фирмы «Сони», президент японской ассоциации раннего развития детей, директор организации «Обучение талантов» М.Ибука в книге, ставшей бестселлером, «После трех уже поздно» пишет: «... исследование физиологии мозга с одной стороны, и детской психологии - с другой, показали, что ключ к развитию умственных способностей ребенка - это его личный опыт познания в первые три года жизни, т.е. в период развития мозговых клеток. Все зависит от ситуации и степени развития головного мозга в решающие годы жизни ребенка. Это годы с рождения до трехлетнего возраста».

2. Формирование, делится на три периода, от 3 до 6 лет; от 6 до 17 лет и от 17 до 22 лет. В этот период закладываются основы личностного и профессионального развития, формируется профессиональная позиция. От 3 до 6 лет дети ходят в учреждения системы дошкольного образования. В этом возрасте проявляются индивидуальные способности ребенка, и основная



ответственность за развитие этих способностей возлагается на родителей. В возрасте от 6 до 17 лет дети учатся в школе. Главная задача общего образования с точки зрения формирования человеческого капитала состоит в формировании и развитии основ культурно-нравственного капитала, закрепление индивидуальных способностей, профессиональной ориентации. Общее среднее образование закладывает объем знаний в области естественных, общественных и гуманитарных наук и базовый объем профессиональных знаний. Одним из важнейших жизненных циклов является получение профессионального образования, занимающие период от 17 до 22 лет. Обучение и практика формируют квалификацию, профессиональные способности и трудовой капитал;

3. Рост – от 22 до 55(60) лет, стадия наибольшей отдачи от инвестиций в человеческий капитал. На начальном этапе данной стадии происходит адаптация к труду, далее интенсивное использование полученных знаний, профессиональная развитие и реализация;

4.Равновесие - более 55 (60) лет. Многие ученые определяют данный этап человеческого капитала как «истощение», «упадок». При этом в России средний возраст рабочего составляет 53-54 года, доля молодежи от численности экономически-активного населения сокращается и к 2015 году достигнет 9,2%. Снижение авторитета рабочих профессий привело к разбалансированности рынка труда. Основную долю специалистов, занятых на фабриках и заводах составляют люди в возрасте 40 лет, а к 2015 году будут составлять рабочие в возрасте 60 лет.

Выделение жизненных циклов человеческого капитала позволяет выявить критические точки в его формировании, тем самым задавая направление развития человеческих ресурсов. Грамотное воздействие на способности человека на каждой из стадий приводит к увеличению эффективности их развития. Так как жизненные циклы подвержены воздействию как субъективных, так и объективных факторов, то необходимо целенаправленное управление развитием человеческих ресурсов на каждой из стадий жизненного цикла.

#### **Список литературы:**

1.Горбов Н.М., Шадова Е.М. Инновационные подходы к развитию социально-экономических процессов: монография. – Брянск: ООО «Дизайн-Принт», 2012-131 с.

2.Масару Ибука. После трех уже поздно [пер. с англ. — Н. Перовой]. — М.: Альпина нон-фикшн, 2011. — 224 с.

Таблица 1

Модель жизненного цикла человеческих ресурсов и управления ими на разных этапах

Стадия жизненного цикла	Возраст	Инвесторы и институты, обеспечивающие развитие человеческих ресурсов	Методы управления человеческими ресурсами	Цели управления человеческими ресурсами
Зарождение	0-3	Семья, государство в лице органов социальной защиты, органов здравоохранения, государственной инспекции по труду, работодатели	Политика в области защиты материнства и детства, соблюдение законодательства в области беременных женщин, развитие и совершенствование системы здравоохранения	Создание условий для полноценного психического и физического развития ребенка, как будущего ЧК региона
Формирование	3-6 (дошкольное учреждение)	Семья, органы социальной защиты, учреждения системы дошкольного образования: детские сады, учреждения системы дополнительного образования (кружки, секции, детско-юношеские школы), система здравоохранения, , центры социальной реабилитации	Воспитание, политика государства и органов местного самоуправления в области социальной защиты, здравоохранения и дошкольного образования	Развитие ребенка за счет выявления, развития и закрепления его индивидуальных способностей
	6-17 (школа)	Семья, учреждения системы общего, начального и среднего образования, учреждения системы дополнительного образования, система здравоохранения, центры социальной реабилитации, органы управления в сфере молодежной политики	Воспитание, политика государства и органов местного самоуправления в области социальной защиты, здравоохранения, образования, культуры, спорта и молодежной политики	Формирование основ ценностей и морально-нравственных установок личности, профессиональная ориентация учебной деятельности, профилактика девиантного поведения
	17-22 (ВУЗ)	Семья, учреждения системы начального, среднего и высшего профессионального образования, учреждения дополнительного	Воспитание, политика государства и органов местного самоуправления в области социальной защиты, здравоохранения, образования,	Профессиональная ориентация, культурное развитие, формирование готовности к

		образования, инспекции и комиссии по делам несовершеннолетних, органы управления в сфере молодежной политики, система здравоохранения, общественные организации, военные комиссариаты	культуры, спорта и молодежной политики	самостоятельному труду и профессиональных качеств, физическое развитие и профилактика профессиональных заболеваний
Рост	22-45(60) (практическая деятельность)	Органы государственной службы занятости населения, органы социальной защиты населения, учреждения высшего профессионального и дополнительного образования, профсоюзы, работодатели, органы системы здравоохранения	Политика государства и органов местного самоуправления в области защиты трудовых прав, социальной защиты и реализации социальных прав, здравоохранения, образования, культуры, спорта, политика работодателей в области защиты прав работников	Формирование личностных и профессиональных компетенций, физическое развитие и профилактика профессиональных заболеваний, реализация инновационного потенциала и создание условий для непрерывного профессионального развития
Равновесие	Более 45(60) (окончание профессиональной деятельности и выход на пенсию)	Органы социальной защиты, органы системы здравоохранения, семья, работодатели дома отдыха и санатории, культурно-досуговые центры	Социальная защита лиц пенсионного и предпенсионного возраста, развитие здравоохранения, создание институтов наставничества	Развитие наставничества, профилактика и лечение заболеваний, создание условий для освоения видов полезной деятельности,

## БІОЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДКОМПЛЕКС ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДНОСТІ АПВ

*Сіренко К.В*

*Вінницький національний аграрний університет*

*Скакун Л.А.*

*Вінницький національний аграрний університет*

*м. Вінниця, Україна*

Доходність підприємства є найголовнішим показником, що відображає його фінансовий стан. В умовах ринкового господарювання кожному підприємству необхідна стратегія господарської діяльності на найближчу перспективу, з метою виконання своєї головної місії. Важливим завданням сучасної практики стратегії обліку доходів є розробка і виконання рішень, що спрямовані на досягнення фінансової стійкості та ефективності функціонування підприємств агропромислового комплексу.

У сучасних умовах значним резервом доходності підприємства є розвиток інноваційних видів діяльності, які забезпечать отримання доходів від їх реалізації. Виробничо-господарська діяльність підприємства на основі інноваційного розвитку обумовлює розширення складу і змісту завдань стратегічного планування.

Одним із інноваційних напрямів енергозбереження в аграрних підприємствах є використання біологічних палив, сировинну базу для яких сільськогосподарське виробництво. Також це є можливістю ефективного нарощування нового прибуткового виду діяльності.

Однією із ознак стратегії конкурентної боротьби біоенергетичного підкомплексу є отримання максимального доходу. Дане твердження можна розглядати як досягнення найвищих результатів у своїй сфері діяльності.

Для оптимізації доходів сільськогосподарським підприємствам необхідно вирішувати наступні завдання:

- визначення головних тенденцій в галузі і на ринку;
- розуміння конкурентної ситуації і вміння перемогти конкурента;
- передбачення змін, що можуть статися в структурі діяльності.

Розробка стратегії розвитку є основою стратегічного управління доходами. Стратегія розвитку доходів становить генеральний план біоенергетичного підприємства, що визначає пріоритетні напрямки їх формування і розподілу у визначеному стратегічному періоді та способи забезпечення найбільш ефективного досягнення поставлених цілей [3]

Зближення і взаємопроникнення стратегічних та інноваційних процесів забезпечується інтеграцією методів оцінки стратегій розвитку і відбору інновацій на підставі таких основних етапів:

1) аналіз зовнішнього середовища і розробка інноваційної поведінки. Розробка стратегії розпочинається з ретроспективного аналізу доходів. Він пов'язаний із вивченням процесів господарської діяльності, що вже відбулися і

вивчає факти, які вже здійснилися. Одним із найголовніших факторів зовнішнього впливу є ціна на ринку щодо біопалива, яка залежить від рівня попиту, цін конкурентів, економічної ситуації в країні;

2) аналіз внутрішнього середовища і оцінка інноваційної активності. Не менш важливим є визначення впливу факторів внутрішнього середовища. Їх сукупність охоплює основні сфери діяльності: виробничу – це показники обсягів виробництва продукції, кількість поголів'я; збутову – обсяги реалізації виробленого біологічного палива; управлінську – адміністративні витрати; фінансову – обсяги валового доходу від виробництва біопалива, показники собівартості й прибутковості виробництва;

3) розгляд альтернативних варіантів досягнення стратегічних цілей. Підприємство може для себе вибрати два шляхи розвитку: постачати сировинну біомасу для інших виробників або самостійно виробляти біопаливо. У першому випадку йому доцільно запроваджувати невиснажливі технології для забезпечення родючості землі, в іншому – потрібні інноваційні технології, які повинні враховувати не лише економічні аспекти, а й вплив на навколишнє середовище та продовольчу безпеку країни з метою досягнення соціального ефекту

4) відбір інноваційних проектів, який залежить від особливостей підприємства. Це може бути виробництво альтернативного рідкого палива, безтемпературне виробництво біодизеля чи створення системи самозабезпечення окремого сільськогосподарського підприємства. Запровадження біоенергетичного виробництва безпосередньо впливає не лише на дохідність підприємства при продажу підприємством сировини для виробництва біопалив, але і на зменшення залежності України від імпортованих паливних матеріалів. Оскільки реалізація обґрунтованого інноваційного проекту дасть змогу вирішити увесь комплекс енергетичних, економічних, соціальних питань у рамках кожного окремого господарства, то це у результаті поступово забезпечить його незалежність.

5) техніко-економічне та організаційно-технічне обґрунтування інноваційних стратегій. Економічний аспект виробництва біопалива полягає у зниженні вартості палива, проте причина, що гальмує їх використання – висока реалізаційна вартість;

6) аналіз інноваційного потенціалу. Підприємства агропромислового комплексу мають достатню сировинну базу для того, щоб виробляти альтернативні джерела енергії. Однак основною перешкодою є фізичний і моральний знос технічної бази сільськогосподарських підприємств, внаслідок чого собівартість виробництва все ще залишається високою.

7) аналізу інноваційного процесу для виявлення відповідностей між досягнутими і запланованими результатами реалізації інновацій.

Так як біоенергетична галузь перебуває на початковій стадії розвитку, стратегія повинна працювати на перспективу. Це дасть стимул для розвитку агропромислового комплексу. Складовими такої стратегії мають бути тактичні завдання: визначення способів та політики виробництва, збуту сировини та

безпосередньо біопалив. Такі процедури дозволять координувати виробничу схему та завантажувати незадіяні потужності. Результатом такої стратегії стане безперервне та узгоджене функціонування біопаливного виробництва, що у свою чергу призведе до збільшення дохідності та стабільності підприємства.

Аналізуючи біоенергетичний підкомплекс в Україні, можемо сказати, що за останні роки його роль підвищилася, провідну роль в чому відіграло державне регулювання. Забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва здійснюється шляхом удосконалення економічних відносин та ефективного регулювання ринку. Виробництво біопалива з культур, продукція яких не використовується в продовольчих та кормових цілях дозволить підвищити продовольчу, енергетичну безпеку держави.

Побудова стратегії забезпечення доходності біоенергетичного підкомплексу може базуватися на збільшенні показника чистого доходу. Використання ефективної стратегії є важливим чинником розвитку підприємств. Основними резервами зростання доходів можна назвати:

1) зниження ціни закупівлі продукції, що включає скорочення кількості посередників, використання системи цінових знижок, розширення бартерних операцій, розвиток власного виробництва.

Однак дане твердження є двояким, адже у випадку, продажу продукції нами, вигіднішою є вища ціна. Так ми зможемо забезпечити зростання доходності підприємства. Можливим компромісним вирішенням даного питання є ведення господарської діяльності на основі підписання партнерських договорів. Перевагами підписання таких договорів є наступні: зростання фінансових можливостей фірми внаслідок об'єднання капіталів; партнерства користуються рядом податкових пільг, що однозначно збільшує розміри доходів.

2) підвищення ціни реалізації (здійснення ефективної цінової політики, експорт товарів);

3) зростання обсягів реалізації (надання кредиту при реалізації продукції, розширення асортименту, вжиття ефективних рекламних заходів).[2]

Розглядаючи зростання обсягів продажу також варто зважувати всі переваги і недоліки даного процесу. Збільшення обсягів продукції тягне за собою додаткові видатки, такі як маркетингова сітка, пошук ринків збуту, віддаленість споживачів, необхідність складів для зберігання продукції. Потрібне чітке розуміння ефективності і прибутковості від збільшення продажів для запуску виробництва біопалива.

На сьогоднішній день для кожного підприємства дуже важливим є його становище на ринку, тому актуальною є оцінка не стільки величини прибутку, як стратегії розвитку конкретного підприємства. Це можливо здійснити, використовуючи стратегічний аналіз, який є простим, проте дуже ефективним інструментом економічного аналізу, а його застосування дозволяє досягти більшої ефективності діяльності як підприємства в цілому, так і його окремих підрозділів [1].

Впровадження політики щодо біопалива дедалі більше впливає на обсяг

виробництва і доходи у сільському господарстві, ціни на сировину, наявність продовольства, прибуток на землю й інші ресурси, рівень зайнятості у сільській місцевості та енергетичні ринки. Діяльність підприємств супроводжується безперервним потоком коштів: витрат на виробництво продукції, отримання доходів та використання прибутків. А тому впровадження стратегії управління доходами призведе до оптимального їх використання.

#### **Список використаної літератури:**

1. Гуріна Н.В. Стратегічний аналіз господарської діяльності як один з напрямків розвитку підприємства// Наука і економіка. – 2012. - № 4. – С. 202 - 206
2. Єфремов О.С. особливості стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств // Вісник ХНУ. – 2009. – № 4. - С.69 – 73
3. Маринич І.А. Стратегія збільшення доходів підприємства // Науковий вісник НЛТУ . – 2010. – Вип. 20.2. - С. 207 – 209
4. Ратушняк Г.С. Еколого-економічна оцінка інноваційних енергозберігаючих проектів біоконверсії. – Науково-технічний збірник «Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві». – 2011 . - № 4 . – С. 152 – 154.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Сковородко А.А.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

В основе преобразований, происходящих в современной экономике, лежит стратегическая инновационная направленность, которая во многом определяется ростом инновационной активности промышленных предприятий региона. Экономическое развитие региона напрямую зависит от интенсивности инновационной деятельности на его территории.

Начальным этапом инновационной деятельности являются фундаментальные научные исследования и разработки, а конечным — внедрение инновационных продуктов. В связи с этим, основным ресурсом являются научные знания, а движущей силой — рыночный спрос. Поскольку все это предполагает поддержку науки, коммерциализацию результатов инновационной деятельности и стимулирование спроса на инновационные продукты, то необходима продуманная инновационная политика в регионе, нацеленная на развитие научных исследований и разработок, рост объемов производства и реализации наукоемкой продукции, решение социальных проблем с использованием новейших технологий (организационных, управленческих и др.). Для практического воплощения этих целей необходимо создать в регионе систему поддержки и продвижения инноваций, активизации инновационной деятельности. Региональная инновационная система, являясь, с одной стороны, элементом социально-экономической системы региона,

позволит учесть особенности его инновационного потенциала, с другой стороны, являясь частью национальной инновационной системы, обеспечит инновационное развитие региона в соответствии с общероссийским вектором.

В рейтинге инновационной активности предприятий и организаций регионов ЦФО по результатам 2009-2012 г. Брянская область занимает 13-е место. Безусловным лидером рейтинга стала Москва. Второе место заняла Липецкая область [2].

Таблица 1

Инновационная активность предприятий и организаций (удельный вес предприятий и организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций), по регионам ЦФО, (процентов)

	2009	2010	2011	2012
<b>Российская Федерация</b>	<b>9,3</b>	<b>9,5</b>	<b>10,4</b>	<b>10,3</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>8,8</b>	<b>8,6</b>	<b>10,2</b>	<b>10,9</b>
Белгородская область	11,1	10,9	12,2	9,2
Брянская область	7,9	8,8	9,6	8,9
Владимирская область	10,2	9,5	10,8	12,8
Воронежская область	8,6	8,6	9,2	9,0
Ивановская область	5,7	5,8	5,1	8,5
Калужская область	7,9	8,3	7,9	10,6
Костромская область	8,0	8,5	9,1	6,0
Курская область	8,6	7,1	13,7	13,0
Липецкая область	9,9	8,9	10,0	14,1
Московская область	6,8	6,7	8,1	8,5
Орловская область	14,2	11,5	10,7	10,1
Рязанская область	6,6	7,0	8,4	11,0
Смоленская область	7,9	5,5	6,6	6,7
Тамбовская область	9,4	8,2	5,9	8,5
Тверская область	4,4	5,1	7,8	9,3
Тульская область	9,3	10,5	11,0	13,1
Ярославская область	9,5	10,0	12,0	12,3
г. Москва	14,1	13,3	18,6	18,6

Брянская область – один из индустриальных регионов Центральной России с высоким экономическим потенциалом и развитой промышленностью.

Действующая в Брянской области долгосрочная целевая программа «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области» (2011 — 2015 годы) направлена на создание условий для превращения науки в



определяющий фактор формирования в регионе экономики инновационного типа и повышения на ее основе уровня и качества жизни населения [1]. Для достижения этой цели в данной программе предлагается решение следующих задач:

- совершенствование системы координации и управления научной и научно-технической деятельностью;
- содействие процессу региональной и межрегиональной интеграции научной, научно-технической и образовательной деятельности;
- создание условий для эффективного взаимодействия научных организаций с предприятиями и организациями региона;
- формирование инфраструктуры научной деятельности;
- модернизация системы информационного обеспечения деятельности научных организаций Брянской области;
- развитие инновационной инфраструктуры области;
- развитие интеграции научного, образовательного и технологического потенциала для решения наиболее актуальных задач предприятий реального сектора экономики области;
- продвижение инноваций на международный, межрегиональный и областной рынки;
- выявление и постоянный мониторинг отраслевых приоритетов в области научных исследований и разработок.

Однако на пути инновационного развития региона и роста его инновационного потенциала стоит проблема развития инфраструктуры инновационной деятельности в регионе.

Недостаточный уровень развития инфраструктуры инновационной деятельности проявляется в:

- отсутствии консалтинговых организаций, роль которых заключается в обеспечении доступа к профессиональным консультациям даже небольшим инновационным предприятиям, мало знакомым с особенностями инновационной деятельности в регионе;
- слабой развитости инфраструктуры регионального инвестиционного рынка, отсутствии венчурных фондов;
- низкой эффективности информационного обеспечения инновационной деятельности, необходимого для принятия обоснованных решений в инновационной сфере региона;
- неразвитости системы профессиональной подготовки кадров для инновационной сферы, в связи с чем, имеется дефицит квалифицированных специалистов по коммерциализации научно-технических разработок и управлению результатами интеллектуальной деятельности;
- необходимости создания благоприятной нормативно правовой базы.

В целях эффективного развития инновационной экономики необходим системный подход, включающий определение стратегических приоритетов региона в сфере инноваций и механизма их реализации. Это актуально для большинства российских регионов [3].

Актуальность и необходимость стратегического планирования инновационной деятельности в регионе обусловлена следующими обстоятельствами:

— стратегический план является обязательным и признанным в мировой практике элементом в системе документов, обеспечивающих регулирование развития территорий;

— стратегическое планирование — наиболее адекватный способ консолидации усилий администрации и общества в решении различных социальных и экономических проблем в регионе;

— разработка стратегического плана способствует укреплению взаимоотношений с общественностью, улучшению имиджа региона, создает единый вектор усилий всех активных сил в регионе;

— наличие стратегического плана — обязательное требование, выдвигаемое при реализации крупных инвестиционных проектов с иностранным участием.

Кроме того, заявленный на федеральном уровне и поддержанный научным сообществом переход российской экономики к инновационному типу развития предъявляет новые требования к системе стратегического планирования и координации действий органов государственной власти, местного самоуправления и бизнеса.

Совершенствование инфраструктуры инновационной деятельности и устранение в ней “узких мест”, в том числе создание технопарков, бизнес-инкубаторов и иных форм будут способствовать стимулированию инновационной деятельности в Брянской области.

#### **Список литературы:**

1. Постановление Администрации Брянской области от 31.05.2010 № 545 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области (2011–2015 годы)» [Электронный ресурс]. Информационно-правовая система «Консультант Плюс».

2. <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики РФ

3. [Морозов С. И.](#) Пути активизации инновационной деятельности в регионе // Проблемы современной экономики.- 2011.- N 1 (37)

## **КРАУДСОРСИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

*Скоробогатова Д. В.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Сегодня доверительные отношения с клиентами, партнерами, сотрудниками и другими сообществами становятся решающим фактором для долгосрочного развития банка в условиях жесткой конкуренции. Для успешного выстраивания процессов внешних и внутренних коммуникаций необходимо тщательное, скрупулезное планирование и исполнение. В связи с этим возможность взаимодействия с большой аудиторией из различных сообществ увеличивает нагрузку на различные ресурсы.

Например, в управлении взаимоотношениями с клиентами банки, уже сейчас используя технологии социальных сетей, банки могут лучше понять самого клиента, и, таким образом, предложить ему оптимальный банковский продукт, услугу, выстроить персонализированные и продолжительные отношения с потенциальными покупателями, партнерами и коллегами [1].

Достаточно новое направление для банков — анализ отзывов клиентов, которые они оставляют в блогах, социальных сетях (Facebook, Twitter) и на форумах. Данная технология получила название социальный CRM. В западных странах использование специальных решений для сбора, обработки и анализа мнений, высказанных в блогосфере или другом информационном поле, стало повсеместной практикой. Российские компании этому пути развития пока уделяют мало внимания.

Схожая по тематике задача, для выполнения которой также нужна помощь со стороны IT, — повышение эффективности при обработке обращений и жалоб, поступивших в банк [2].

Для более эффективного решения поставленных выше задач логично выделить их в отдельный проект с основной целью — создать на основе технологии социальных сетей, корпоративной CRM-системы единое коммуникационное пространство между сотрудниками, внешними консультантами, партнерами, клиентами, потенциальными потребителями. Его возможная концептуальная схема представлена на рис. 1.

Основные составляющие проекта:

18. формирование внешних и внутренних коммуникаций банка;
19. краудсорсинг;
20. формирование корпоративной культуры банка.

Среди прочих инновационной задачей, с точки зрения управления, является технология краудсорсинга. Краудсорсинг (от англ. crowd - толпа,

source - источник) — вовлечение через компьютерные сети множества клиентов, партнеров, сотрудников для совместной деятельности [3].

По определению Дж. Хау, краудсорсинг — это передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц (термин впервые был введен автором в 2006 г.). Другая формулировка определения — поиск лучшего решения силами большого сообщества. Таким образом, множество сообществ совместно решает поставленные задачи [3].

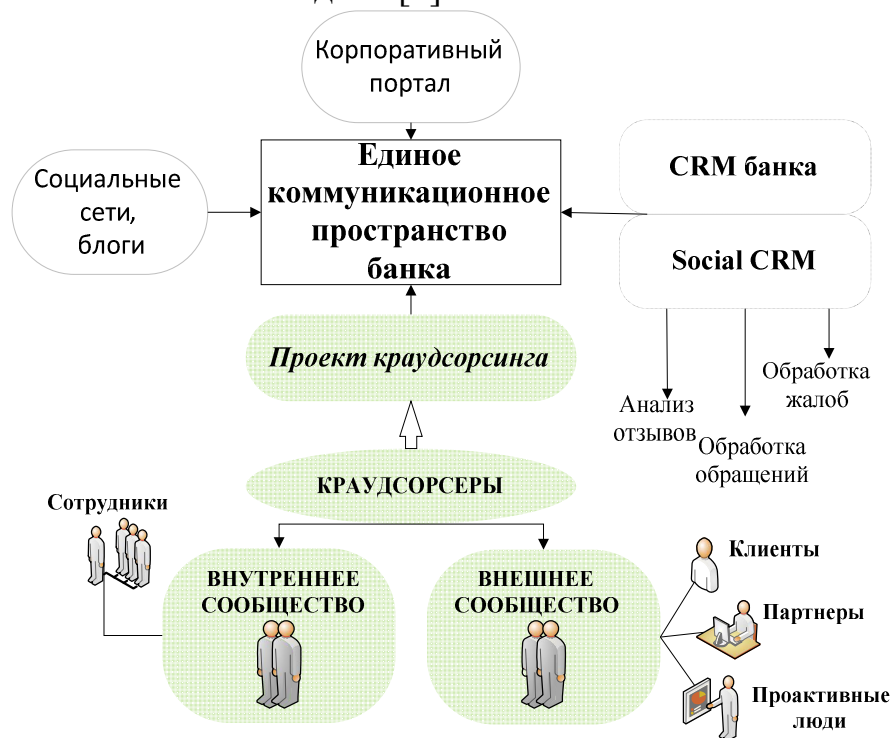


Рис. 1 Единое коммуникационное пространство банка

Сама технология краудсорсинга считается несложной в реализации и не требует больших затрат. В банковской сфере эту технологию используют в двух аспектах: внутренний и внешний краудсорсинг. В зависимости от банковского продукта или услуги и конкурентной ситуации есть смысл привлечь внутреннее сообщество, внешнее или два типа сообществ одновременно. Преимущество внутреннего сообщества — высокая профессиональная компетенция сотрудников в своей области. Внешние сообщества клиентов и партнеров могут дать банку абсолютно новые, инновационные идеи о продуктах, услугах банка, так называемый «свежий» взгляд извне [4].

Немецким специалистом в области маркетинга Маттиасом Шубертом на одном из интернет-ресурсов [5] сформирован первый в мире полный список открытых инноваций и краудсорсинг-инициатив, в области банковских и финансовых услуг. На основе данных портала о банковском бизнесе FutureBanking.ru [6] и ресурса М. Шуберта можно выделить наиболее

интересные проекты реализации краудсорсинга в отечественных и зарубежных кредитных организациях. Некоторые из них представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Проекты внешнего краудсорсинга, внедренные коммерческими банками**

Страна	Наименование кредитной организации	Проект на основе технологии краудсорсинга
Дания	Danske Bank	Проект запущен в 2011 г. Банк создал приложение Ideabank для своей страницы в Facebook, которое дает возможность клиентам предлагать идеи по улучшению продуктов и сервисов Danske Bank. Каждый месяц на обсуждение выносятся определенная тема. Благодаря приложению число посетителей страницы выросло с 2000 до 17 тыс. За время существования проекта клиенты предложили более 400 идей по улучшению работы банка.
Великобритания	First Direct	Проект банка First Direct был запущен в августе 2011 г. В работе проекта могут принять участие как клиенты банка, так и все желающие оставить сообщение, поделиться идеей, написать комментарий или проголосовать, регистрации не требуется. Сообщения интегрированы с кнопками многочисленных социальных сетей. Всего на суд посетителей было вынесено только 5 крупных тем для обсуждения.
Дания	Банк NyKredit	Проект Sparetips. Запущен весной 2011 г. как приложение для Facebook, которое позволяет делиться идеями, оценивать и комментировать идеи других участников. Тема проекта — сбережения и разумное отношение к деньгам.
Россия	Сбербанк	В рамках проекта «Сбербанк 21» был опробован метод краудсорсинга [7]. В проекте приняли участие более 120 тыс. человек. Всего за 1 месяц были получены конкретные решения многих вопросов.
Россия	Альфа-Банк	Проект Альфа-идея (пример внутреннего и внешнего проекта краудсорсинга) запущен в октябре 2010 г. [8]. Почти 60% идей касаются работы дистанционных проектов банка — «Альфа-клик» и «Альфа-мобайл». Отобраны для рассмотрения 164 идеи, внедрены 73.

Работа банка по новой технологии, основанной на интеграции механизмов внутреннего краудсорсинга, строится на четкой постановке задачи, совместном анализе проблем, отборе лучших решений сообществом. Внутренний краудсорсинг для кредитных организаций — это инструмент взаимодействия с группой исполнителей посредством передачи им определенных производственных функций для решения производственных задач.

Цель краудсорсинга в коммерческом банке — оптимизация процессов и рост производительности через привлечение сотрудников для решения проблем за счет автоматизации операционных процедур путем внедрения доработок, программ, алгоритмов взаимодействия на базе программного обеспечения.

Функции внутреннего краудсорсинга:

- автоматизация процессов (работ, используемых технологий и т. п.) и внедрение наработок сотрудников банка (например ИТ) в практическую деятельность;
- развитие профессиональной компетенции участников проекта;
- мотивация сотрудников на поиск скрытых резервов внутри процессов для их автоматизации.

В отличие от внутреннего, к внешнему краудсорсингу у банковских работников есть некоторое недоверие. Им часто кажется, что никто не может дать дельный совет, если он не знает специфики банковского бизнеса. Преодолеть этот стереотип непросто. Но реализация технологии краудсорсинга в коммерческом банке осуществляется в целях повышения качества обслуживания внешних и внутренних клиентов, оптимизации рабочих процессов, а также максимального использования потенциала сотрудников и клиентов [3].

Основными принципами краудсорсинга является добровольность, открытость, объективность.

Немаловажным этапом в реализации проектов посредством технологии краудсорсинга является расчет показателей эффективности от внедрения одобренных предложений.

Для оценки эффективности проекта рассчитываются: экономический эффект от исполненных заказов и доля реализованных заказов в общем числе заказов, принятых на реализацию. Прямой экономический эффект от внедрения проекта рассчитывается как разность между прямыми доходами и прямыми затратами по проекту. К прямым доходам по проекту относятся: эффект от экономии прямых материальных затрат и эффект от экономии рабочего времени сотрудников.

Технология краудсорсинга настолько универсальна, что ее применение возможно в любой сфере бизнеса. В частности в коммерческом банке. Учитывая многогранную систему управления в банке, краудсорсинг применим в различных проектах существующих подразделений банка: отделов

маркетинга, по работе с персоналом, службы по управлению рисками и так далее [3].

Формы краудсорсинга также могут быть различны, например дискуссионный клуб, форум (онлайн или офлайн), корпоративный портал, интегрированная автоматизированная банковская система на базе платформ программного обеспечения одного из IT-разработчиков.

На территории Российской Федерации краудсорсинг только только начинает обретать форму. Основоположниками как бизнес, так и политического краудсорсинга можно смело назвать компанию Witology (Витология). Она успешно провела самые громкие краудсорсинговые проекты — Сбербанк 21, Очередей.Нет!, проекты для АСИ, РОСАТОМа и другие [9].

Следует отметить, что в рамках внедрения и популяризации технологии краудсорсинга в российском банковском секторе необходимо проведение научных конференций и семинаров представителями кредитных организаций и образовательных учреждений в целях обмена опытом с европейскими специалистами, представителями российских кредитных организаций из разных регионов. Эффект от передового опыта может быть достигнут при грамотно сформированной системе управления знаниями. Зачастую банкам необходимо только обеспечить возможности обнаружения и реализации использования того, что уже существует.

Новая технология поможет банковскому сектору выявить потребности клиентов при внешнем краудсорсинге и скрытый потенциал сотрудников при внутреннем краудсорсинге, внести бенчмаркинг в активное развитие. Одно из главных преимуществ технологии — сравнительно малые затраты на ее использование.

В стратегии почти каждого современного банка заложено стремление повышать качество продуктов, уровень обслуживания клиентов. Успешные стратегии и новые практические подходы будут реализованы только с использованием современных технологий, в частности, краудсорсинга [3].

#### **Список литературы:**

1. А.А. Коняев «Формирование коммуникационного пространства банка посредством технологии социальных сетей», «Банковское дело» №3, 2012.
2. А.Г. Оганесян «Новые горизонты IT в кредитных организациях», «Банковское дело» №2, 2012.
3. А.Н. Дербенова «Применение технологии краудсорсинга в коммерческом банке», «Банковское дело» №8, 2012.
4. Хаудж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. - М.: Альпина Паблишер. 2012.
5. Электронный ресурс: [www.matthias-schubert.com](http://www.matthias-schubert.com).
6. Электронный ресурс: <http://futurebanking.ru>.
7. Электронный ресурс: <http://www.sberbank21.ru>.
8. Электронный ресурс: <http://idea.alfabank.ru>.
9. «Что такое краудсорсинг?», интернет-журнал «crowdsourcing.ru»: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing).





## **КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЯЕМО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Сластяникова А.И.*

*Украинская инженерно-педагогическая  
академия, г.Харьков, Украина*

Эффективное управление отечественными предприятиями требует новых методов исследования и анализа функций, структуры, внутренних и внешних процессов их хозяйственной деятельности. Конкурентная экономическая среда, в которой действует современное предприятие, делает жизненно необходимой ускоренную адаптацию его целей и функционально-структурной организации к условиям и требованиям рыночных отношений. Все виды ресурсов представляют собой в совокупности возможность достижения целей системы. Данная проблема нашла свое отображение в работах таких ученых как Герасимчук В. Г. [1], Довгаль Н. С. [2], Евдеев Д. В. [3], Калинеску Т. В. [4], Качуровский В. С. [5] и др. Поэтому эта сфера развития предприятия нуждается в более детальном рассмотрении.

Существует несколько возможных подходов к классификации ресурсного потенциала управляемо-организационного развития предприятия: блочно-модульная структуризация, функциональная структуризация. Блочно-модульная структуризация ресурсного потенциала управляемо-организационного развития предприятия основана на взаимодействии трех составляющих, которые охватывают все стратегические компоненты предприятия, которые позволяют достичь поставленные цели, и наиболее полно характеризуют внутреннее состояние предприятия – ресурсов, системы управления и деятельности персонала.

В соответствии с ресурсной концепцией, потенциал предприятия рассматривается как система ресурсов, которые вступают во взаимодействие и обуславливают достигнутые результаты. Блок ресурсов, невзирая на якобы однозначность их трактовки, в экономической литературе представляется разным набором модулей. Да, авторы блочно-модульной структуризации предлагают в составе ресурсов выделять кадровые, информационные, финансовые и материальные. Такой подход, на наш взгляд, упускает из рассмотрения ценные организационные ресурсы и материальные активы [1-4].

Некоторые авторы рассматривают в качестве ресурсных составляющих управляемо-организационного развития только персонал и основные фонды; другие выделяют в составе ресурсов только человеческий, материальный и организационный аспекты; что даже при глобальном понимании данных составляющих оставляет за пределами рассмотрения технологические разработки, привлекательность территориального расположения и другие элементы.

Каждый из отмеченных видов ресурсов составляет совокупность возможностей достижения целей предприятием. Это означает, что, имея в своем распоряжении те или другие средства производства, кадры, производственные помещения с определенными характеристиками, сооружения и другие ресурсы, предприятие в той или другой степени способно удовлетворять потребности и запросы потенциальных покупателей.

Следовательно, предприятие должно обеспечить высокую эффективность функционирования за счет полного и рационального использования всех имеющихся у него ресурсов. Именно поэтому ресурсный потенциал реализуется в процессе осуществления деятельности предприятия. Эта деятельность заключается в активном и целенаправленном воздействии персонала предприятия на средства и предметы труда, результатом которого являются новые товары и услуги [5]. Обобщение теоретических подходов к содержанию ресурсного потенциала позволило нам выделить общие классификационные признаки ресурсного потенциала. В зависимости от степени вовлечения в производственно-хозяйственную деятельность различные элементы ресурсного потенциала играют неодинаковую роль, поэтому при исследовании структуры ресурсного потенциала управляемо-организационного развития следует выделять в его составе активную и пассивную части.

Таким образом, ресурсы, имеющиеся в наличии, но не вовлеченные в хозяйственный оборот, относятся к пассивной части ресурсного потенциала. Выделение в составе ресурсного потенциала управляемо-организационного развития активной и пассивной частей очень важно как с теоретической, так и с практической точек зрения, поскольку оно позволяет, во-первых, объективно оценивать степень использования ресурсного потенциала, а, во-вторых, выявлять интенсивные и экстенсивные резервы повышения эффективности производства. По степени использования возможностей хозяйствующего звена ресурсный потенциал управляемо-организационного развития подразделяется на фактический (достигнутый в настоящий момент) и перспективный. Такая дифференциация позволяет оценивать степень использования ресурсного потенциала управляемо-организационного развития через сравнение перспективного уровня ресурсного потенциала с его фактическим значением. Основопологающим этапом является определение потенциальных возможностей хозяйствующей системы.

#### Литература:

1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства : діагностика, стратегія, ефективність: моногр. / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1995. – 265с.
2. Довгаль Н. С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н. С. Довгаль // Науково-технічна інформація. - 2009. - № 1. - С. 42-45.
3. Євдєєв Д. В. Сутність управління потенціалом, його значення в ринкових умовах / Д. В. Євдєєв // Пошук. — 2005. — № 5, травень. — С. 140—143.
4. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія / [Калінеску Тетяна Василівна, Романовська Юлія Анатоліївна, Кирилов Олег Дмитрович] ; Східноукраїнський національний ун-т ім.

Володимира Даля. — Луганськ, 2007. — 272 с.

5. Качуровський В. Є. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання / В. Є. Качуровський, В. П. Чайковська // Регіональна бізнес-економіка та управління. - 2007. - № 4. - С. 123-129.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И КОТРОЛЯ ЗАТРАТ

*Слесарь Т.Н., Савченко Ю.В.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования  
г. Киев, Украина*

В связи с формированием рыночных отношений в экономике Украины возникла необходимость перестройки методов управления народным хозяйством на всех уровнях, что повлекло существенные изменения и в системе информационного обеспечения. Значительный толчок этому процессу дала Программа реформирования бухгалтерского учета на основе международных стандартов финансовой отчетности. Для ее апробации был принят Закон « О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине », а также разработаны национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, подготовлен план счетов бухгалтерского учета и другие нормативные документы.

Данным Законом в практику деятельности отечественных предприятий было введено понятие управленческого (внутрихозяйственного) учета. Первоочередным этапом реализации данного процесса является создание эффективно функционирующей системы управления затратами предприятия. Она может выполнять основные свои функции при отсутствии четкой отлаженной системы информационного обеспечения управления затратами производства, которая на сегодня представлена комбинацией подсистем финансового и внутрихозяйственного учета.

Проблеме учета затрат уделялось значительное внимание, как зарубежными, так и отечественными учеными. Наиболее фундаментальными и охватывающими различные аспекты данной проблемы являются труды зарубежных авторов К. Друри, Ч.Т. Хорнгерена и Дж. Фостера, Н.Д. Врублевского, А. Яруговой, а среди отечественных исследователей целесообразно выделить работы С.Ф. Голова, М. Г. Грещака, В.Н. Добровского. Однако следует отметить, что в данных исследованиях практически не рассматривается специфика учета в отдельных отраслях, они в основном сосредоточены на методиках, используемых в промышленности .

Вместе с тем, одна из важнейших отраслей – сельское хозяйство имеет свою специфику. Это связано с тем, что основное количество активов представлено живыми организмами: растениями и животными – биологическими активами. Особенности учета затрат в сельском хозяйстве занимали важное место в научных исследованиях, среди которых необходимо отметить работы В.Н. Жука, В.Г. Линника, Ю.Я. Литвина, В.Б. Моссаковского, Н.Ф. Огийчука и других.

Учитывая изменения в методологии бухгалтерского учета сельскохозяйственной деятельности, основной его задачей остается достоверная оценка и отражение в отчетности биологических активов, сельскохозяйственной продукции и расходов на биологические преобразования. В соответствии с П(С)БУ 30, расходы, связанные с преобразованием биологических активов и получением сельскохозяйственной продукции, признаются расходами основной деятельности. Учет расходов ведется по отдельным объектам учета (отдельные виды биологических активов и / или их группы ) в соответствии с П(С)БУ 16 « Расходы».

Действующая методологическая база предусматривает следующие задания организации внутривозвратного управления: обеспечение высокой эффективности работы структурных подразделений предприятия, организацию достоверного учета и контроля затрат производства, правильное определение себестоимости единицы продукции, учет затрат по местам их возникновения и центрам ответственности.

Учет затрат по центрам ответственности целесообразно строить, согласовывая следующие моменты: оперативный контроль; процесс определения себестоимости и составления отчетности; подведение итогов за год.

Оперативный контроль затрат на производство продукции растениеводства целесообразно осуществлять ежедневно и проводить одновременно с контролем технологических операций путем сравнения фактических объемов работ и затрат на их проведение с плановыми нормативами технологических карт, т.е. непрерывно осуществлять отслеживание движения материальных ценностей, незавершенного производства и продукции, с целью накопления и группировки затрат по объектам учета для дальнейшего сопоставления плановых и фактических показателей с целью выявления отклонений. Его основным средством является оперативный учет, а в данных условиях – учет затрат по центрам ответственности должен вестись детализировано по видам культур, видам работ, видам продукции растениеводства (основная, сопутствующая, побочная), технологическим процессам, статьям расходов с группировкой на постоянные, переменные и условно-переменные. Наиболее приемлемым механизмом осуществления этого процесса может быть чековая форма контроля. Вызывают практический интерес также частично апробированные нами в ряде сельскохозяйственных предприятий Украины «Листы отслеживания затрат» по видам продукции растениеводства и животноводства, предусматривающие по этапам технологических периодов возможность контроля затрат непосредственно в процессе производства.

Процесс определения себестоимости и составления отчетности является завершающим моментом в процессе учета и контроля затрат растениеводства по центрам ответственности. Все скорректированные суммы расходов формируют себестоимость продукции растениеводства конкретного подразделения. Данная информация служит для составления внутренней

отчетности производственного подразделения и учета ее в дальнейшем при составлении финансовой и статистической отчетности формы, в том числе и формы № 50 – с.х. «Основные экономические показатели производства продукции сельского хозяйства на сельскохозяйственных предприятиях за 201\_год».

Подведение итогов за год соответствует анализу завершеного технологического процесса выращивания продукции растениеводства. По его осуществлению оценивается выполнение запланированной работы в целом центром ответственности. Такой контроль расходов дает возможность определять направления экономии и перерасхода ресурсов, в частности, по конкретной культуре технологические расходы следует корректировать с учетом площади посева и выхода продукции, а полученную информацию сопоставлять с плановыми показателями. На основе полученных данных осуществляют подведение итогов работы и определение суммы вознаграждения работников производственных подразделений.

В зависимости от осуществления оперативного контроля складываются методические подходы к построению учета затрат растениеводства по центрам ответственности: по технологическим процессам, которые объединяют комплекс технологических операций; по сезонным циклам сельскохозяйственных работ; пооперационный учет в разрезе статей затрат с разделением на постоянные, переменные и условно-переменные.

При первом варианте учет расходов осуществляется по технологическим процессам одновременно по нескольким операциям, необходимым для их выполнения, например: посев зерновых в подготовленную почву включает следующие операции: протравливание семян, погрузку семян и транспортировку к месту посева, заправку сеялок, посев. Такое построение учета затрат предоставляет данные для контроля затрат и позволяет в течение года определять показатели экономии или перерасхода ресурсов на выращивание культур. Так учет и контроль расходов ограничиваются изучением затрат на гектар посевной площади без детализации их на единицу физических объемов работ. Это препятствует изучению причин отклонений и измерению степени ответственности конкретных лиц за результаты своей работы.

Второй вариант основан на сопоставлении фактических расходов с плановыми лимитами по циклам, периодами сельскохозяйственных работ: предпосевную обработку почвы и посев, уход за посевами, сбор урожая. На данном этапе учет расходов осуществляется в целом по каждому периоду сельскохозяйственных работ, то есть расходы не детализируются по отдельным работам с учетом выполненного объема этих работ в периоде. Информация, которую предоставляет оперативный контроль затрат по данным учета пригодна для выявления экономии или перерасхода в целом по подразделению без выделения конкретных технологических операций, ответственности лиц и не пригодна для принятия оперативных управленческих решений, а также

установления ответственности и подведения итогов работы сотрудников подразделения.

Третий вариант построения учета затрат обеспечивает возможности всестороннего изучения затрат растениеводства с помощью пооперационной детализации, предусмотренной в технологических картах. Таким образом осуществляется контроль затрат на единицу их выполнения (определяются отклонения расходов от запланированных лимитов для каждой операции технологического процесса на фактический объем выполненных работ), осуществляется оперативный контроль по соблюдению технологии выращивания сельскохозяйственных культур и составу расходов, важно при расчете хозрасчетного дохода. На данном этапе применяется детализированный учет затрат по статьям расходов с разделением на три группы: постоянные, переменные и условно-переменные, что при контроле расходов играет важную роль для определения влияния факторов производства на изменение плановых и фактических данных.

Управление затратами предусматривает возможность внесения изменений в технологические процессы, замену одного вида ресурса другим при одновременном соблюдении строгого режима экономии на всех участках, поэтому для учета затрат по центрам ответственности следует выделять объекты для выделения расходов, связанных с производством отдельных видов продукции, с детализацией постоянных, переменных и условно - переменных затрат .

Учет и контроль постоянных расходов осуществляется путем сравнения и доведения запланированной суммы расходов к фактической по каждому центру ответственности. Целесообразно при этом сопоставлять данные по определенному виду затрат в целом по подразделению, а не суммы, отнесенные на определенные виды продукции, то есть экономию ( перерасход ) постоянных затрат подразделений вычисляют на основании плановых и фактических данных, по расходам на содержание техники, которую обслуживает подразделение, – на основании плановых показателей подразделений и аналитических данных счета 91, отдельного аналитического счета открывающегося в составе счета 23 .

Доминирующее значение в сельскохозяйственном производстве приобретают природно-климатические условия, чрезвычайные ситуации, влияние которых к сожалению сложно предсказать, несмотря на то, что оно может быть весьма существенным. Такие ситуации обуславливают необходимость периодического уточнения и корректировки подобных расходов, причем чаще чем раз в квартал путем документального оформления. В растениеводческих подразделениях корректировки производственного задания целесообразно делать до начала или в процессе выполнения весенне-полевых работ, например, если вместо одной запланированной культуры высевают другую или необходимо провести пересев погибших посевов, реже – изменение технологии выращивания продукции растениеводства. Такие ситуации требуют уточнения заданий подразделения, в частности его доходов и

расходов. При корректировке вносятся изменения в задания подразделения путем разработки дополнений к технологической карте и определения лимита расходов и доходов.

Подытоживая все выше изложенное можно сделать вывод что, каждый подход организации учета затрат по центрам ответственности является определяющим в учете в зависимости от того, какая цель стоит перед руководством структурного подразделения. Так, значительная длительность технологического процесса выращивания продукции растениеводства вызывает необходимость периодически определять расходы по периодам производства, технологическим операциям, работам, именно в разрезе каждого центра ответственности.

#### **Список литературы:**

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Добровський В. М., Гнилицька Л.В., Коршикова Р.С. Управлінський облік: Навч. посіб. / За ред. В.М. Добровського. – К.: КНЕУ, 2005. – 278 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ. – Учебник. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1017 с.
4. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: Монографія / Жук В. М. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
5. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: Монографія. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
7. Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. – М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 44 с.
8. Управління витратами: Навч. посіб. / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; за заг. ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.
9. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. — М: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
10. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности / Пер. с англ. – Спб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
11. Яругова А. Управленческий учет, опыт экономически развитых стран. – М: Финансы и статистика, 1991.

## **ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*Стецюк П.А.*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»,  
г. Киев, Украина*

Сельскохозяйственное производство всегда играло ключевую роль в экономике Украины. Его состояние во многом определяло тенденции и динамику социально-экономического развития государства. В дореформенный период сельскохозяйственные организации были системообразующими для 90 % территории Украины и производили почти четверть общего объема национального дохода. С момента начала рыночных трансформаций их место и значение в национальной экономике вплоть до начала нового века постоянно и заметно снижались. Следствием этого стало падение удельного веса предприятий отрасли в валовой добавленной стоимости до 10%. Этот макроэкономический индикатор в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве работника один из самых низких в Европе. В Украине он в 7 раз ниже, чем в среднем по Европейскому Союзу, в 13 раз, чем в Германии и почти в 24 раза, чем Франции. Кроме того, негативной составляющей этой статистики является и то, что почти две трети объема валовой добавленной стоимости производится в подсобных хозяйствах населения на базе использования ручного труда без современных технологий и достижений научно-технического прогресса.

С вступлением Украины во Всемирную организацию торговли обострился вопрос конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных предприятий не только на международных, но и внутренних продовольственных рынках. В основном он решается путем создания крупных агрохолдингов. Последние спасли имидж Украины как аграрной державы, способствовали внедрению в производство новейших технологий и существенному повышению уровня его индустриализации. Но развитие этих вертикально интегрированных формирований имеет и негативные последствия: монополизация аграрных рынков, интенсивное использование сельскохозяйственных угодий исключительно под высокодоходные культуры без учета требований рациональной агротехники, слабое участие в социально-экономическом развитии сельских территорий.

Агрохолдинги представляют лишь один полюс аграрной экономики Украины. Современное финансово-экономическое состояние большинства украинских сельскохозяйственных организаций находится на таком уровне, что не обеспечивает не только должную конкурентоспособность на мировых продовольственных рынках, но и нормальное финансирование воспроизводственного процесса. Более 80% из них имеют годовой доход от реализации сельскохозяйственной продукции менее 10,0 млн. грн. (1,25 млн.



долл. США), а 62,2% – менее 5,0 млн. грн. Такая ситуация объясняется низким уровнем их ресурсного обеспечения и слабой производственной мощностью. В сельском хозяйстве Украины используется лишь 7-8% основных экономических ресурсов, 81,3% его предприятий ведут производство на площади меньше 3,0 тыс. га сельскохозяйственных угодий, а половина – менее 500 га. Негативным последствием этого является низкая конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и высокая чувствительность к внешнему влиянию, отсутствие достаточного запаса финансовой прочности и финансовой адаптивности. Почти половина рыночной стоимости производимой в отрасли продукции достается разным посредническим фирмам и более мощным перерабатывающим предприятиям.

Дальнейшее развитие этого сегмента аграрной экономики зависит от его ресурсного обеспечения. Известно, что в рыночных условиях его наиболее активным элементом являются финансовые ресурсы, а их наличие и условия доступа к внешним источникам формирования определяют не только динамику основных параметров экономического развития, но и возможность самого существования и успешного функционирования экономических организаций. И именно в финансовой сфере аграрная экономика Украины понесла наиболее ощутимые потери.

Сегодня аграрные предприятия Украины в основном работают за счет собственных источников финансовых ресурсов. На их долю приходится 75-80 % общего объема финансирования производственной и инвестиционной деятельности. Бюджетное финансирование предприятий отрасли составляет 6-9 %. Еще 10-15 % обеспечивает банковские и коммерческое кредитование. Учитывая производственную и финансовую специфику сельскохозяйственного производства, очевидно, что в таких условиях отсутствует достаточный потенциал быстрого и существенного увеличения собственных источников формирования финансовых ресурсов. Неудовлетворенные финансовые потребности украинского сельского хозяйства оцениваются в 65-100 млрд. грн. Поэтому формирование достаточного для обеспечения производственной и инвестиционной деятельности объема финансовых ресурсов является центральной проблемой украинских аграрных финансов. Теоретически возможны различные комбинации источников их формирования. Существуют и соответствующие модели оптимизации. Однако в настоящее время нет удовлетворительного алгоритма решения этого вопроса с позиции практики сельскохозяйственных организаций.

Во многих странах сельское хозяйство находится в сфере приоритетных отраслей, что обуславливает выделение значительных бюджетных субсидий на его развитие. Например, половина бюджета Европейского Союза используется на финансирование именно аграрного производства. Учитывая ограниченные возможности государственного и местных бюджетов, а также международные обязательства Украины, принятые при вступлении во Всемирную организацию торговли, этот источник финансового обеспечения воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве будет играть весьма незначительную роль в

перспективе. Поэтому банковское кредитование остается наиболее реальным источником финансовой базы расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве. Учитывая это, а также современное состояние кредитования агроформирований, существует необходимость системных трансформаций в этой сфере. Эта проблема имеет комплексный характер, а ее решение требует адекватных внешних экономических условий функционирования аграрных предприятий, среди которых доминантная роль принадлежит развитой системе финансово-кредитного обеспечения, ориентированной на обслуживание этого сектора экономики. Мировая практика показывает, что центральным элементом этой системы должен стать специализированный банк или группа таких банков. При этом предпочтительным вариантом является региональная, а не филиальная структура банковско-кредитного обслуживания сельскохозяйственных предприятий.

На начальных этапах рыночных преобразований существовал специализированный банк «Украина», ориентированный на обслуживание агропромышленного комплекса, который достался украинскому селу в наследство от советской экономики. Однако в силу различных причин он очень быстро прекратил свое существование, а вновь созданные кредитные коммерческие организации отдавали свое предпочтение клиентам с более коротким периодом оборота капитала. Следует отметить, что создание банков в Украине изначально ориентировалось на обслуживание отдельных бизнес-групп. Это стало одной из наиболее существенных причин ограничения доступа аграрных формирований к кредитным ресурсам. На протяжении первого десятилетия экономических реформ доля этого источника финансирования простого воспроизводства сельскохозяйственных организаций не превышала двух процентов, а расширенного – находилась у нулевой отметки. И лишь с введением в 2000 году государственных дотаций на удешевление стоимости кредитов коммерческих банков для предприятий АПК ситуация несколько улучшилась, но и сегодня в этой сфере постоянно происходят отрицательные рецидивы.

Сейчас в Украине функционирует 176 банков. Однако аграрное производство кредитуют преимущественно крупные банки, имеющие широкую филиальную сеть. В их числе такие известные в мире кредитные учреждения как «Райффайзен Банк Аваль» и «Креди Агриколь Банк». Отечественные кредитные учреждения представлены «Промышленно-инвестиционным банком», «Государственным сберегательным банком Украины», «Укрэксимбанк» и некоторыми другими, в которых государство имеет определенное влияние.

За 2000-2012 гг. объемы кредитования в Украине увеличились более чем в 33 раза. Кредитные ресурсы, выделяемые аграрному сектору экономики, возросли за указанный период в 46 раз. Тем не менее, за общими положительными тенденциями скрываются существенные диспропорции. Во-первых, удельный вес аграрного сектора в общем объеме банковского кредитования украинской экономики в 2012 г. составлял всего лишь 6,1 % и за

десятилетие увеличился только на 1,7 процентных пункта. Во-вторых, даже при наличии компенсаций из государственного бюджета средняя стоимость кредитов коммерческими банками для аграрного производства составляет 17,6 %, тогда как в целом по экономике ее размер – 14,8 %. И, в-третьих, львиную долю кредитных ресурсов получают крупные агропромышленные агроформирования, тогда как почти три четверти сельскохозяйственных предприятий лишены такой возможности.

В настоящее время во взаимоотношениях сельскохозяйственных предприятий с банковской системой существует и другие деформации. Отсутствие специализированной инфраструктуры финансово-кредитного обеспечения аграрного производства приводит к тому, что банковская система адсорбирует их средства и перераспределяет в другие отрасли экономики. Кроме того, стоимость кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, как уже отмечалось, более высока, чем в среднем по национальной экономике. В структуре аграрного кредитного портфеля доминируют «короткие» кредиты, а условия обеспечения их возврата более жесткие по сравнению с предприятиями других отраслей экономики.

Стратегическим направлением развития кредитных отношений в аграрном секторе Украины является формирование специализированных институтов, ориентированных на их обслуживание. Центральным звеном в этой системе должен стать созданный в 2012 году Государственный земельный банк. Для его создания из государственного бюджета было выделено 120 миллионов гривен на формирование уставного капитала банка. Украинской спецификой этого кредитного учреждения является формирование уставного фонда не только за счет денежных средств, но и за счет 2,6 млн. га земель государственной собственности.

Перед земельным банком стоят три основные задачи: увеличение процента аренды государственных земель с нынешних 13% до 85%; финансовая поддержка развития малого и среднего сельхозпроизводителя; поддержка государственной программы развития АПК на основе поворотного финансирования.

Предполагается, что в ближайшие годы ставки кредитов Государственного земельного банка снизятся до 8-10%, а в перспективе до 2,6-3% годовых.

Однако практика функционирования этого кредитного учреждения свидетельствуют об определенных негативных тенденциях в его развитии и необходимости внесения корректировок в концепцию его деятельности.

*Первое. Концептуальное переосмысление роли и места Государственного земельного банка в системе ресурсного обеспечения расширенного воспроизводства в аграрном секторе.*

В настоящее время и в политическом, и в экономическом плане Государственный земельный банк рассматривается, как обособленный и самостоятельный элемент системы кредитования агроформирований. Очевидно, что такой подход ограничивает возможности реализации потенциала

ипотечного кредитования в частности, и долгосрочного вообще. Следует понимать, что это учреждение является лишь отдельным элементом системы финансово-кредитного обеспечения аграрного производства и системообразующим атрибутом земельно-ипотечного кредитования. Это значит, что в концептуальном плане функционирование и развитие Государственного земельного банка следует рассматривать с позиции трансформации и оптимизации всей системы финансово-кредитного обеспечения аграрного производства.

*Второе. Смещение акцентов в функциональном назначении Государственного земельного банка.*

В настоящее время доминантной функцией Государственного земельного банка является консолидация земельных участков, которые находятся в государственной собственности. Кроме того, законодательно закреплено его приоритетное право на приобретение земельных участков негосударственной формы собственности. Такой подход создает объективные предпосылки для монополизации рынка земли с полностью прогнозируемыми негативными последствиями.

Одновременно включение стоимости земельных участков в уставный фонд банка снижает уровень его ликвидности и финансовой ответственности в случае выпуска ипотечных ценных бумаг.

Более рациональным является выделение функции консолидации земельных участков государственной собственности в компетенцию специализированного государственного агентства, а финансовой базой обеспечения ипотечных кредитов Государственного земельного банка должны быть исключительно закладные заемщиков. Это даст возможность снизить нагрузку на государственный бюджет и повысить ответственность заемщиков за рациональное использование ипотечных кредитов.

*Третье. Формирование инфраструктуры земельно-ипотечного кредитования.*

Специфика ипотечного кредитования в его тесном взаимодействии с оценкой недвижимости, страхованием и регистрацией недвижимости, что определяет необходимость существования следующих инфраструктурных звеньев: ипотечных кредитных институтов; специализированных ипотечных учреждений второго уровня; страховых компаний; профессиональных оценщиков; риэлтерских фирм; системы регистрации оборота недвижимости, организаторов вторичного рынка ипотечных кредитов; нотариата, юридических консультаций и т.п.

*Четвертое. Разработка и нормативная регламентация ипотечных стандартов.*

Ипотечные стандарты представляют собой перечень экономических (размер ставок, соотношение привлеченных и собственных средств заемщика) и организационно-правовых (требования к заемщику земельного ипотечного кредита, условия андеррайтинга, требования к процедуре предоставления и обслуживания земельных ипотечных кредитов и т.п.) требований к процедуре

предоставления земельного ипотечного кредита специализированным кредитно-финансовым учреждением – Государственным земельным банком, которые должны быть закреплены государством в форме подзаконных нормативных актов.

Принятие данных стандартов является важной предпосылкой для создания механизма привлечения финансовых средств, поскольку они являются теми минимальными требованиями, в случае невыполнения которых кредит уже не будет считаться стандартным, а следовательно, процедура его рефинансирования для Государственного земельного банка будет усложнена.

*Пятое. Развитие первичного и вторичного рынка ипотечных кредитов.*

В настоящее время распространен подход к суждению об ипотеке, который заключается и исчерпывается отношениями между заемщиком и ипотечным банком по поводу получения и обслуживания конкретного долгосрочного кредита под залог земельной, жилищной и коммерческой недвижимости.

Более конструктивным является подход, который рассматривает ипотеку не на уровне отдельного кредита, а в качестве целостной и самовоспроизводящейся подсистемы финансового рынка. Его характерной чертой является расширение цепочки взаимоотношений участников от схемы «заемщик – кредитор» к схеме «заемщик – конечный инвестор». Банк получает от заемщика закладные, которые обеспечивают эмиссию банком ипотечных ценных бумаг – ипотечных облигаций и ипотечных сертификатов. Для реализации этой схемы необходимо государственное стимулирование развития соответствующего сегмента отечественного финансового рынка.

*Шестое. Совершенствование нормативно-правового регулирования рынка земельно-ипотечного кредитования.*

Анализ действующего законодательства, регулирующего эту важную сферу кредитно-финансового рынка, позволяет констатировать следующее.

Во-первых, в Украине наблюдается неполнота и несогласованность правовых норм, которые регулируют порядок рефинансирования деятельности ипотечных банков.

Во-вторых, политика государства в сфере развития ипотечного кредитования характеризуется дуалистическим подходом к принципам построения системы ипотечного кредитования, а именно, наблюдается симбиоз элементов двух моделей ипотечного кредитования – классической континентальной и американской

Все это свидетельствует о необходимости приведения действующего законодательства в соответствие с требованиями развития рынка земельно-ипотечного кредитования.

## **УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Ступина Ю.Ю.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия  
г. Харьков, Украина*

Современная практика ведения бизнеса доказывает, что экономическое развитие предприятия возможно только на основе постоянного поиска путей приспособления и адаптации к внешней среде, которая быстро и качественно меняется. Мировой опыт доказывает, что способность генерировать и внедрять изменения в управлении - является важнейшим фактором эффективного функционирования и устойчивого развития предприятий. При этом, любые изменения содержат в себя противоречия между стремлением предприятия как экономической системы сохранить стабильность, с одной стороны, и необходимостью ее постоянного развития - с другой.

В современных условиях предприятия не могут изолировать себя от влияния эндогенных и экзогенных факторов. Вследствие чего, возникает постоянная необходимость приспосабливаться к среде, в которой они существуют. Процесс изменений, в большинстве случаев, обусловлен влиянием внешних факторов и находится за рамками контроля внутреннего руководства предприятия. Руководящему составу необходимо постоянно проводить мероприятия направленные на подготовку субъекта хозяйствования к изменениям в соответствии с тенденциями, которые складываются в экономики страны и на международных рынках, для предупреждения потери предприятием «направление движения». В противном случае, предприятие отстанет от других, более гибких, несмотря на продукты высокого качества и, наконец, закончит свое существование как организационная структура [5].

Вследствие сложности и подвижности деловой среды увеличивается количество изменений, которые необходимо проводить предприятию. Также повышаются требования к качеству изменений - они должны осуществляться результативнее и быстрее, с меньшим количеством сбоев и потерь, иметь более широкий охват и глубину воздействия. Проблема планирования и внедрения изменений, на данном этапе развития, приобретает стратегическую важность для любого современного предприятия. Особую актуальность, данная проблема составляет для стран постсоветского пространства, когда в условиях динамических изменений условий хозяйствования предприятия вынуждены искать новые пути поддержки стабильности и возможности расширения хозяйственной деятельности, с целью повышения конкурентоспособности и завоевание большей доли рынка [1].

Влияние слабо контролируемых внешних факторов вызывает потребность в проведении различного вида внутренних изменений с учетом новых возможностей среды, направленных на избежание или прекращение угроз, усилении своих сильных и уменьшение слабых сторон.

Главной задачей проводимых изменений на предприятии является обеспечение положительных качественных сдвигов на предприятии, замена существующего положения в различных сферах его деятельности на другую, значительно лучшую, более прогрессивную, с целью получения социально - экономической выгоды [3]. Такие изменения могут быть связаны с реорганизацией предприятия, внедрением крупных инвестиционных проектов, новых технологий, освоение производства новых видов продукции, выходом на новые рынки и другие виды изменений .

Основные изменения, которые могут происходить на предприятиях, отражены в таблице 1 [4].

Таблица 1

## Виды проводимых изменений на предприятии

<b>Виды изменений</b>	<b>Характеристика изменений</b>
Изменения в системе управления	Создание и внедрение на предприятии системы стратегического управления.
Технологические	Введение в эксплуатацию современного оборудования. Более эффективное использование имеющихся активов. Развитие и внедрение ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий.
Повышение эффективности маркетинговой политики	Разработка и внедрение гибкой ценовой стратегии. Аутсорсинг маркетинговых бизнес-процессов путем их передачи их соответствующим агентствам.
Культурные изменения	Создание внутреннего климата, способствующего саморазвитию и самообучению работников.
Изменения в сфере персонала	Повышение квалификации персонала. Обучение работников, занятых освоением новых видов продукции и инновационного оборудования. Создание действующей системы мотивации и стимулирования кадров на предприятии.
Изменения в процессе взаимодействия с потребителями	Создание и внедрение систем стимулирования покупателей.

Управление предприятием характеризуется, прежде всего, системностью и последовательностью, и направлено на внедрение мероприятий по повышению качества продукции и величины прибыли с целью обеспечения тактической и стратегической конкурентоспособности предприятия. При этом главной целью управления инновационными процессами является разработка и

производство новых улучшенных видов продукции [5], что требует решения многих задач, связанных с организацией взаимодействия различных подразделений предприятий для сбалансирования всех сторон модифицированного производства, поиск нетрадиционных решений в области технологии, организации управления и подготовки соответствующих специалистов. Для того, чтобы данная стратегия давала желаемые результаты, необходимо провести комплексную подготовку предприятия к ее внедрению.

По своей природе, изменения являются фактором высокой степени нестабильности. Они выталкивают экономическую систему - предприятие из уравновешенного состояния и провоцируют соответствующие развитие, эволюционного или революционного характера. Таким образом, на предприятии они выступают фактором «образующего разрушения» стабильности. При этом необходимо помнить, что всякое изменение ведет к нарушению устойчивости предприятия, вызывая внутреннее напряжение и сопротивление проводимым мероприятиям [5].

Проявление неопределенности в процессе принятия стратегического решения проводимых изменений может изменить содержание или количественную оценку запланированных событий, задержать их или вызвать нежелательное развитие событий в диаметрально противоположном направлении. Поэтому главной задачей управления стратегическими инновационными изменениями должно быть достижение и сохранение баланса между внедрением изменений и достижения стабильности деятельности предприятия, происходит на основе соответствующих принципов.

Основными принципами управления стратегическими инновационными изменениями являются [4]:

- принцип системности - влияет на все сферы деятельности предприятия, а их внедрение обеспечивает стратегический эффект. Изменения охватывают предприятие как целостную систему, имеющую подсистемы, связи между элементами подсистем и связи с внешней средой предприятия;

- принцип иерархичности - предприятие представляет собой совокупность отдельных элементов, находящихся между собой в определенных взаимосвязях и взаимозависимости;

- принцип дуальности - управление изменениями должно учитывать непосредственное влияние внешней среды на предприятие и взаимодействие предприятий с внешней средой;

- принцип конфигурантности - руководство предприятия это определенная группа людей, каждый член из которой имеет определенные устоявшиеся интересы, прерогативы и ответственность, а совокупность этих субъектов и создает определенную конфигурацию.

Таким образом, приведенные принципы позволяют утверждать о необходимости применения системного подхода и обуславливают процесс формирования концепции управления стратегическими инновационными изменениями предприятия на основе использования системного подхода.

Для перспективного развития и эффективного существования в условиях



постоянного изменения как окружающей среды, так и внутренней структуры предприятия необходимо постоянно уделять пристальное внимание изменениям, и в совершенстве овладеть процессом управления изменениями.

#### **Список использованной литературы:**

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник /В.Г.Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н. В. Афанасьев. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 179 с.
3. В. Калініченко // Теорія і методика професійної освіти, Додаток № 1. - 2012 р. – С. 1-7. – Режим доступу: [www.tmpе.gb7.ru/docs/dod/12kalinichenko.pdf](http://www.tmpе.gb7.ru/docs/dod/12kalinichenko.pdf).
4. Дишлюк Н.І.,Свята Л.М. Необхідність управління інноваційними змінами на підприємстві./ Дишлюк Н.І.,Свята Л.М. - Науковий вісник ТДАУ : Електронне фахове видання [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://archive.nbuв.gov.ua/e-journals/nvtdau/index.html>
5. Садеков А.А. Організація екологічно орієнтованого менеджменту в системі корпоративного управління / [А.А. Садеков](#) // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі.Серія. Економічні науки. - 2001. - N2. - С.64-69.

## **СИНЕРГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Судомир С.М.*

*ОП НУБиП Украины "Бережанский агротехнический институт"  
г. Бережаны, Украина*

В условиях жесткой международной конкуренции отечественные субъекты нуждаются в более полном использовании системных эффектов в управлении предприятием, более смелых подходов к своему развитию. В развитых странах расцвет идей использования синергизма в управлении пришелся на 70-ые годы – время поиска оптимальных составов предпринимательских объединений в условиях рыночной неопределенности, которая усиливалась. Считается, что впервые понятия «синергия», или «синергизм» (от греческого *synergeia*), был введен более ста лет назад английским физиологом Шерингтоном на протяжении исследования мускульных систем и управления ими со стороны спинного мозга.

Синергизм в деятельности отдельных стратегических единиц ведения хозяйства предусматривает поиск ресурсов и возможностей, дополняя и укрепляя их усилия с целью добиться больших результатов, в сравнении со случаем, когда они действуют автономно. В маркетинге синергизм определяется возможностями использования общих торговых марок, одновременным созданием систем движения товара и логистики, одновременным проведением рекламных кампаний.

При проведении рекламной кампании синергизм означает одновременное использование разных рекламных средств. Синергизм позволяет организациям

добиться увеличения объема продаж, ускорить внедрение новых продуктов, сокращение, и расходов на управление.

Существует два вида синергических эффектов товарно рыночной матрицы, которые играют решающую роль в разрабатывании корпоративных и маркетинговых стратегий: 1) маркетинговый синергический эффект; 2) синергический эффект на производстве.

Эти концепции можно применять в одинаковой степени и к внешним синергическим эффектам, которые достигаются за счет слияния и приобретений, и к внутренним синергическим эффектам, которые достигаются добавлением новых товаров или поиском новых рынков.

Важнейший этап внешнего анализа заключается в том, чтобы определить, сможет ли организация благодаря использованию стратегий слияния и приобретений достичь синергического эффекта – то есть увеличить потребительскую ценность за счет более эффективного выполнения организационных функций. «Увеличенная потребительская ценность» может приобретать разнообразные формы. Это и увеличение производства новых товаров, и повышение благосостояния потребителей. Этого можно достичь за счет синергического эффекта.

Товарно рыночная матрица дает возможность определить компромиссы, какие свойственные процессу стратегического маркетинга. Сначала необходимо отыскать возможности для создания нового продукта и выхода на новый рынок с целью увеличения прибылей. Предприятию необходимо решить следующие вопросы:

1. Как достичь маркетингового синергического эффекта?
2. Как достичь синергического эффекта в сфере производства?

Следующий шаг – сегментация рынка и разработка товарно рыночной матрицы для анализа потенциальных возможностей. Существуют пять товарно рыночных комбинаций синергического эффекта.

1. Товарно рыночная концентрация. Фирма получает выгоды от «концентрации усилий» на единственной товарной линии и единственном рыночном сегменте, однако при этом она теряет возможности достичь значительных синергических эффектов как в сфере маркетинга, в сфере производства.

2. Рыночная специализация. Фирма достигает синергического эффекта в сфере маркетинга за счет предложения полного товарного ассортимента, но при этом перед отделами производства стоит сложное задание – разрабатывание и выпуск двух новых товаров.

3. Товарная специализация. Фирма достигает синергического эффекта в сфере производства за счет экономии от роста объема производства, однако это нуждается в больших расходах на организацию распределения товаров в трех разных географических сегментах.

4. Селективная специализация. Фирма не достигает синергических эффектов ни в сфере маркетинга, ни в сфере производства, что обусловлено высокой специфичностью товарно рыночных комбинаций.

5. Полное охватывание. Фирма должна потенциальную возможность достичь максимальных синергических эффектов как в сфере маркетинга, в сфере производства.

Если предприятие хочет избрать стратегию полного охватывания, тогда подходит партнер, который придерживается варианта слияния. Объединение с таким партнером позволит достичь максимально возможных синергических эффектов. Маркетинговые выгоды выражаются в наличии полного товарного ассортимента во всех рыночных сегментах, а выгоды производства – в возможности доступа к новым рынкам, что может обеспечить экономию масштаба благодаря увеличению объема выпуска существующих товаров.

Основной проблемой для маркетологов является планирование и определение синергического эффекта, определения базы, для вычисления, а также решения значения этого эффекта, для предприятия. Числовую оценку синергического эффекта можно определить путем сравнения объемов реализации продукции в аналогичном периоде без использования определенного маркетингового инструмента и объемов реализации продукции в аналогичном периоде с объемами реализации продукции с использованием маркетингового инструмента. За базу вычисления синергического эффекта, нужно брать: объемы реализации ближайшего конкурента или товара-аналога; вместимость сегмента рынка товара, откорректированная на часть данного товаропроизводителя. Существует два подхода для вычисления синергического эффекта:

- 1) на основе статистических данных;
- 2) на основе многофакторного анализа и экспертного метода

Для расчета эффекта на основе статистических данных, можно использовать формулу:

$$C_e = \sqrt[4]{K_{секм} \times K_{ск} \times K_{зчр} \times K_{де}}$$

Где  $C_e$  - синергический эффект;

$K_{секм}$  - эффект от применения и-го элемента комплекса маркетинга;

$K_{ск}$  - коэффициент сезонных колебаний;

$K_{зчр}$  - коэффициент изменения доли рынка;

$K_{де}$  - дополнительный эффект от наложения действия элементов комплекса маркетинга.

Следовательно, большое значение при оценке эффективности маркетинга имеет такое явление как синергетический эффект. Синергетический эффект в системе маркетинга заключается в том, что эффект комплексного применения средств маркетинга отличается от простого сложения эффектов каждого средства в отдельности. Анализируя статистическую информацию о предыдущих рекламных кампаниях, исследуя маркетинговый потенциал предприятия можно выявить основные направления возникновения синергетического эффекта на предприятии. Маркетинговая стратегия, в свою

очередь, должна включать в себя анализ синергетического эффекта с тем, чтобы максимально использовать те направления маркетинговой деятельности, где ожидается возникновение максимального синергетического эффекта.

## УЧЁТ ТЕКУЩИХ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ

*Сук Л.К.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

**Постановка проблемы.** В Украине с 1 января 2007 г. вступило в силу Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 30 “Биологические активы”, которым внесены существенные изменения в бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве. В связи с этим появилось много вопросов, которые не имеют однозначного решения в теории и практике, в частности относительно формирования информации о текущих биологических активах, оценке сельскохозяйственной продукции, отображение на счетах бухгалтерского учёта её наличия и движения.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Выполняя программу реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами, Министерство финансов Украины приказом от 18 ноября 2005 г. № 790 утвердило Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 30 “Биологические активы” (далее – П(С)БУ 30 “Биологические активы”) [1]. Среди учёных и практиков происходит широкая дискуссия по вопросам ведения учёта биологических активов и сельскохозяйственной продукции.

В План счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций [2] введены счета 16 “Долгосрочные биологические активы”, 21 “Текущие биологические активы”, на которых ведут учёт биологических активов.

Министерство финансов Украины утвердило Методические рекомендации из бухгалтерского учёта биологических активов [3], в которых раскрыта сущность биологических активов, дана их классификация и порядок учёта (далее – Методические рекомендации).

**Цель статьи** – обосновать предложения по ведению бухгалтерского учёта биологических активов, их оценке и отображению в финансовой отчетности.

**Изложение основного материала.** П(С)БУ 30 “Биологические активы” даёт такое определение понятий:

Биологический актив – животное или растение, которое в процессе биологических преобразований способно давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы, а также приносить в другой способ экономические выгоды.

Сельскохозяйственная продукция – актив, полученный в результате обособления от биологического актива, предназначенный для продажи, переработки или внутривладельческого потребления.

Итак, биологический актив – это “явление жизни”, то есть животные или растения, которые способны к биологической трансформации. Они могут обеспечивать: процесс производства новых безжизненных продуктов, например, коровы дают молоко, от овец получают шерсть, процесс воспроизведения новых живых организмов, например, коровы рожают телят. С ходом времени биологические активы улучшают свои качества (происходит рост растений, животных и т.п.), или их ухудшают (плодовый сад стареет и теряет производительность, телята уменьшают вес, вследствие нарушения технологии их содержания, коровы стареют и теряют свою ценность и т.п.).

Согласно действующему порядку текущие биологические активы растениеводства признаются и отображаются как незавершённое производство. На дату баланса их оприходуют за дебетом счёта 21 “Текущие биологические активы” с кредита счёта 23 “Производство”, а затем обратной записью возвращают в незавершённое производство.

Таким образом, текущие биологические активы растениеводства и животноводства учитывают на разных счетах, а с целью составления отчётности их записывают на один общий счёт.

Общее между растениями и животными то, что те и другие относятся к текущим биологическим активам. По технологии выращивания, ликвидности, значению для хозяйства и другим показателям совпадения нет.

Учитывая то, что растения и животные за своей сущностью совсем разные активы, в учёте их нужно разграничивать, показывать в балансе отдельно и не манипулировать соответствующими записями на счетах бухгалтерского учёта с целью составления финансовой отчётности. П(С)БУ 30 “Биологические активы” не вносит никаких изменений в сельскохозяйственную деятельность. Название счёта 21 “Животные на выращивании и откорме”, которое было раньше, чётко характеризовало объект учёта. Из него было всем понятно, что именно учитывают на счёте. Прошло уже свыше шести лет от нововведения, а даже специалисты по животноводству до этого времени не могут понять, почему общеизвестное и общеупотребляемое понятие “животные” бухгалтеры вдруг заменили на “биологические активы”.

Практика хозяйственных отношений подтверждает, что целесообразно возвратиться назад, то есть назвать счёт 21 “Животные на выращивании и откорме”. На нём должны учитываться животные, а растения нужно отображать в составе незавершённого производства на счёте 23 “Производство” и не переносить на счёт 21 во время составления баланса.

Такое изменение отвечает нормам украинского национального положения (стандарта) бухгалтерского учёта 1 (далее – НП(С)БУ 1 “Общие требования к финансовой отчётности” [4], в котором указано, что информация, которая представляется в финансовых отчётах, должна быть доходчивая и понятная её пользователям при условии, что они имеют достаточные знания и заинтересованные в принятии этой информации.

Международный (стандарт) бухгалтерского учёта 1 (далее – МСБУ 1 “Представление финансовых отчётов” предусматривает, что суждение

относительно того, подавать ли в отдельности дополнительные статьи, базируется на оценке функции активов в границах субъекта хозяйствования. Безусловно, функции растений и животных разные, а потому они должны разграничиваться в учёта и отчётности.

Стандартами предусмотрено, что предприятия могут не приводить статьи, по которым отсутствует информация к раскрытию (кроме случаев, если такая информация была в предшествующем отчётном периоде), а также прибавлять статьи если они отвечают таким критериям:

- информация есть существенной;
- оценка статьи может быть достоверно определена.

Растениеводство и животноводство – основные отрасли в сельскохозяйственном производстве, информация по любой из них есть существенной и необходимой для принятия управленческих решений, а их оценка может быть достоверно определена. Итак, есть возможность и необходимость отображать в финансовой отчётности в отдельности текущие биологические активы растениеводства и животноводства вместо обобщённой статьи “Текущие биологические активы”, которая предусмотрена действующей в Украине формой № 1 “Баланс (Отчёт о финансовом состоянии)”.

В балансе сельскохозяйственного предприятия состоянием на 31 декабря статья “Текущие биологические активы растениеводства” будет отображать сумму незавершённого производства растениеводства, которое переходит на следующий год. Незавершённое производство в животноводстве на конец года может быть лишь в незначительных суммах в отдельных случаях – стоимость мёда, оставленного в ульях для кормления пчёл, стоимость мальков, оставленных на зиму в прудах.

Наиболее дискуссионным остаётся вопрос оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции. П(С)БУ 30 “Биологические активы” допускает (пункт 12), что сельскохозяйственная продукция при её первоначальном признании оценивается за справедливой стоимостью, уменьшенной на ожидаемые затраты на месте продажи или за производственной себестоимостью соответственно.

МСБУ 2 “Запасы” предусматривает, что сельскохозяйственную продукцию, которую субъект хозяйствования собрал как урожай своих биологических активов, оценивают после первоначального признания за их справедливой стоимостью минус предварительно оцененные затраты на месте продажи во время сбора урожая. Аналогичный подход зафиксирован также в МСБУ 41 “Сельское хозяйство”.

Предприятие самостоятельно выбирает вариант оценки сельскохозяйственной продукции – за справедливой стоимостью или за производственной себестоимостью.

В сельском хозяйстве значительная часть готовой продукции используется для внутрихозяйственного производственного потребления – зерно на посев, корма на кормление животных. Такую продукцию логически оценивать за производственной себестоимостью. Она есть сырьем

(полуфабрикатом) для производства. В бывшем Советском Союзе семена и корма учитывали на отдельных субсчетах. Однако достоверно определить наперёд направление использования продукции невозможно. Например, зерно, картофель и другая продукция могут быть скормлены животным или проданными. Поэтому от такого размежевания в учёта со временем отказались.

Во время определения справедливой стоимости имеет место субъективный подход. Во-первых на ряд видов продукции отсутствует активный рынок, а во-вторых цены на рынке резко колеблются в зависимости от места и времени реализации. Например, цена на овощи и фрукты может несколько раз изменяться в течении месяца.

Во время оприходования продукции от урожая нет фактической её себестоимости. Она будет определена лишь в конце года. Для оценки продукции вместо фактической возможное использование плановой себестоимости, которую в конце года корректируют к уровню фактической.

Итак, справедливая стоимость и фактическая себестоимость, которые официальными документами предложено использовать для оценки продукции во время её оприходования есть условными величинами. Поэтому при установлении цены на продукцию, которая поступает из производства, необходимо руководствоваться принципом осмотрительности, который определен законом “О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине” [5]. Принцип осмотрительности предусматривает, что методы оценки, которые применяются в бухгалтерском учёте, должны предотвращать занижение оценки обязательств и затрат и завышение оценки активов и доходов предприятия.

#### **Выводы и перспективы дальнейших исследований.**

1. Растения и животные на выращивании и откорме относятся к текущим биологическим активам. За экономическим содержанием и технологией выращивания это совсем разные ценности, а поэтому в учёте и отчетности они должны быть разграничены. Растения предлагается учитывать на счёте 23 “Производство” в составе незавершённого производства, а животные – на счёте 21, который назвать “Животные на выращивании и откорме”.

2. Полученную из производства сельскохозяйственную продукцию следует оценивать по её плановой себестоимости, которая в конце года корректируется до уровня фактической себестоимости. Сельскохозяйственная продукция собственного производства, которая используется для внутрихозяйственных потребностей, может отображаться за справедливой стоимостью, которая устанавливается на уровне фактической производственной себестоимости.

#### **Список литературы:**

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 30 “Биологические активы”, утверждено приказом Министерства финансов Украины от 18 ноября 2005 г. № 790, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 5 декабря 2005 г. за № 1456/11736. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

2. План счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и

хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержден приказом Министерства финансов Украины 30 ноября 1999г. № 291. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Методические рекомендации из бухгалтерского учёта биологических активов, утверждены приказом Министерства финансов Украины от 29 декабря 2006 г. № 1315. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

4. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учёта 1 “Общие требования к финансовой отчётности”, утверждено приказом Министерства финансов Украины от 7 февраля 2013 г. № 73, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 28 февраля 2013 г. за № 336/22868. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

5. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине: Закон Украины от 16 июля 1999 г. № 996-XIV”. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

## **ОЦЕНКА И УЧЁТ КОРМОВ**

*Сук П.Л.*

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
г. Киев, Украина*

**Постановка проблемы.** В условиях рыночной экономики необходимо иметь информацию о результатах работы на всех этапах деятельности. Такую информацию обеспечивает бухгалтерский учёт. На её качество влияет выбор методов оценки материальных затрат, которыми являются в животноводстве корма собственного производства и покупные.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Министерство финансов Украины приказом от 18 ноября 2005 г. № 790 утвердило Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 30 “Биологические активы” (далее – П(С)БУ 30 “Биологические активы”) [1]. Этим документом внесены изменения в порядок оценки и учёта биологических активов и сельскохозяйственной продукции. Утверждены методические рекомендации по бухгалтерскому учёту биологических активов [2]. Однако нет однозначного подхода относительно оценки и учёта кормов собственного производства как части сельскохозяйственной продукции, которая предназначен для внутривладельческого использования. Происходит широкая дискуссия по этим вопросам.

**Цель исследования** – обосновать порядок оценки и учёта кормов собственного производства и купленных и их списания на кормление животных.

**Изложение основного материала.** Имеются разные определения понятия корма. В Законе Украины “О ветеринарной медицине” [3] указано, что корма – это продукты животного, растительного, микробиологического и химического происхождения, в том числе готовые корма и комбикорма, которые используются для кормления животных самостоятельно или в смеси,



содержат питательные вещества в усваиваемой форме и не оказывают отрицательного влияния на здоровье животных.

За происхождением корма есть растительные, животные, комбикорма, минеральные, биологически активные добавки, отходы пищевой промышленности.

Во время планирования, использования и анализа кормов их классифицируют за однородными группами – концентрированные, грубые, сочные и прочие.

Концентрированные корма – зерно, комбикорма (смесь кормов, обогащённых минеральными веществами, витаминными и белковыми добавками), мука, зерновые отходы, жмых, шрот и др.

Грубые корма – сено, солома, стебли кукурузы, собранной в полной зрелости, корзины подсолнуха.

Сочные корма – силос, картофель, корнеплоды, овощи и бахчевые культуры, зелёные культуры, жом.

Другие корма – молоко, сыворотка, другие корма животного происхождения.

Порядок оценки и учёта кормов зависит от источника их поступления: собственное производство, покупка.

Корма, полученные от собственного производства, в большинстве случаев есть сельскохозяйственной продукцией, порядок оценки которой устанавливает П(С)БУ 30 “Биологические активы”.

Положением определено, что сельскохозяйственная продукция при её первоначальном признании оценивается за справедливой стоимостью, уменьшенной на ожидаемые затраты на месте продажи или за производственной себестоимостью.

Таким образом, корма, полученные от собственного производства (растениеводства или животноводства), можно оценивать за справедливой стоимостью или за производственной себестоимостью. Возникает вопрос, какой из этих методов оценки целесообразно использовать.

П(С)БУ 30 “Биологические активы” предусматривает, что определение справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции основывается на ценах активного рынка.

При наличии нескольких активных рынков биологических активов и сельскохозяйственной продукции их оценка производится по данным того рынка, на котором предприятие предусматривает продавать биологические активы и/или сельскохозяйственную продукцию.

При отсутствии активного рынка определение справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции осуществляется за:

– последней рыночной ценой операции с такими активами (при условии отсутствия существенных отрицательных изменений в технологической, рыночной, экономической или правовой среде, в которой действует предприятие);

– рыночными ценами на подобные активы, скорректированными с учётом индивидуальных характеристик, особенностей биологических преобразований актива, для которого определяется справедливая стоимость;

– дополнительными показателями, которые характеризуют уровень цен на биологические активы и сельскохозяйственную продукцию.

Корма собственного производства, предназначенные для внутривладельческого потребления, не продают, а потому по ним отсутствует активный рынок. Это обстоятельство свидетельствует о том, что практически невозможно определить их справедливую стоимость.

Предприятие вырабатывает корма для внутреннего потребления с целью получения продукции животноводства. За экономической сущностью производство кормов есть незавершённым производством (полуфабрикатом) в животноводстве. Поэтому нет никаких оснований на этом этапе искусственно считать финансовый результат (прибыль или убыток) за счёт оценки кормов за справедливой стоимостью. Оценивать их нужно за производственной себестоимостью.

Калькулирование фактической себестоимости кормов, предназначенных для внутривладельческого потребления, даёт возможность получить информацию для принятия альтернативного управленческого решения – потреблять, покупать или продавать.

Если собственные корма дешевле купленных, то их целесообразно вырабатывать, а в обратном случае – лучше купить. Вместе с этим можно посчитать вклад каждого подразделения (растениеводства и животноводства) для получения финансового результата от реализации продукции животноводства.

В Украине есть финансовый и управленческий учёт. Финансовый учёт – совокупность правил и процедур для отображения, обработки и представления информации соответственно требований законодательных актов и стандартов. Управленческий учёт – система обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления предприятием.

Корма собственного производства следует оценивать: в финансовом учёте – по себестоимости; в управленческом учёте – по справедливой стоимости. Даём пример использования названных методов оценки кормов. Предприятие получило от урожая 1000 ц картофеля; себестоимость 1 ц картофеля 100 гривен (далее – грн), а цена реализации 150 грн за 1 ц. Если этот картофель продать, то будем иметь выручку 150000 грн, при себестоимости 100000 грн, получаем прибыль 50000 грн. Этот картофель можно скормить свиньям. В результате получим 60000 грн прибыли от реализации мяса свиней. Но если этот картофель оценить по справедливой стоимости, то прибыль от животноводства составит 10000 грн (расчёты показаны в таблице).

Такой расчёт позволяет установить, что прибыль в сумме 60000 грн состоит из прибыли полученной от выращивания картофеля 50000 грн, а от

выращивания свиней 10000 грн. Более высокая рентабельность от выращивания картофеля чем от содержания животных.

Таблица 1

Влияние метода оценки кормов на результаты деятельности в животноводстве

<i>Показатели</i>	<i>Оценка кормов по</i>	
	<i>себестоимости</i>	<i>справедливой стоимости</i>
Заработная плата с начислениями, тыс. грн	40	40
Корма, тыс. грн	100	150
Прочие затраты, тыс. грн	10	10
Всего затрат, тыс. грн	150	200
Получено продукции, ц	100	100
Себестоимость 1 ц, грн	1500	2000
Цена реализации за 1 ц, грн	2100	2100
Выручка от реализации, тыс. грн	2100	210
Финансовый результат – прибыль, тыс. грн	60	10
Уровень рентабельности, %	40	5

Покупка кормов это по существу приобретение сырья для производства продукции животноводства, которое должно оцениваться по ценам приобретения, которые включают покупательную стоимость и затраты, связанные с приобретением кормов.

Корма собственного производства должны учитываться в составе готовой продукции, то есть на счёте 27 “Продукция сельскохозяйственного производства”, а купленные – на счёте 20 “Производственные запасы”.

На кормление животным списывать корма нужно по тем ценам, по которым они оприходованы и учитываются на счетах 27 и 20.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Вышеизложенное даёт возможность сделать вывод, что в финансовом учёте корма собственного производства, предназначенные для внутривладельческого потребления, нужно оценивать за производственной себестоимостью и по ней списывать на кормление животных, в управленческом учёте их оценивают по справедливой стоимости. Купленные корма должны оцениваться по ценам приобретения. Оприходование кормов от собственного производства логично отображать за дебетом счёта 27 “Продукция сельскохозяйственного производства”, а купленных – за дебетом счёта 20 “Производственные запасы”.

**Список литературы:**

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 30 “Биологические активы”, утверждено приказом Министерства финансов Украины от 18 ноября 2005 г.

№ 790, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 5 декабря 2005 г. за

№ 1456/11736. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

2. Методические рекомендации по бухгалтерскому учёту биологических активов, утверждены приказом Министерства финансов Украины от 29 декабря 2006 г. № 1315. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Закон Украины “О ветеринарной медицине” от 25 июня 1992 г. № 2498-ХІІ.

## **УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Сумец А.М.*

*Харьковский национальный технический университет сельского  
хозяйства имени Петра Василенка  
г. Харьков, Украина*

Логистические затраты по оценкам экспертов в сфере логистической деятельности предприятий составляют львиную долю общих затрат предприятия на осуществление операционной деятельности. Так, например, в фармацевтической отрасли они составляют порядка 26-28% [1], в машиностроении – до 35% [2]. В результате выполненных автором обследований предприятий АПК Украины установлено, что логистические затраты (ЛЗ) в общей структуре затрат находятся в весьма широких пределах – от 12 до 72%, что, собственно, обусловлено принадлежностью предприятия к той или иной сфере АПК (обеспечивающая, непосредственно производство сельхозпродукции, переработка сельхозпродукции) и содержанием выполняемой логистической деятельности (ЛД).

Нынешняя проблема, характерная для предприятий АПК как Украины, так и России, состоит в сохранении конкурентных позиций на рынке. Одним из инструментов поддержания конкурентоспособности предприятий АПК сегодня специалисты считают логистику. Организация грамотной ЛД на предприятиях АПК оценивается умением управлять логистическими затратами. Целью такого управления есть минимизация последних.

Достижение декларируемой цели ЛД может быть достигнуто за счет создания современной системы регистрации, учета и контроля ЛЗ в системе бухгалтерского учета затрат операционной деятельности предприятия. Создание указанной системы на современном предприятии позволит:

- 1) организовать комплексное и системное управление ЛЗ на предприятии;
- 2) повысить эффективность функционирования логистической системы предприятия;
- 3) получить синергетический эффект управления общими затратами предприятия;
- 4) установить резервы повышения эффективности ЛД предприятия;

5) улучшить информационное обеспечение процесса управления затратами предприятия;

6) снизить себестоимость производства продукции.

Конечно же, список позитивных моментов от организации на предприятии вышеуказанной системы можно еще продолжить. Однако и приведенного достаточно для того, чтобы уделить проблеме учета логистических затрат особое внимание.

Первым шагом формализации системы регистрации, учета и контроля ЛЗ на предприятии является установление структуры последней. Авторская точка зрения в этом плане такова: система регистрации, учета и контроля логистических затрат должна состоять не менее чем из трех подсистем: учетной (У), бюджетной (Б), контрольной (К) (рис.1).

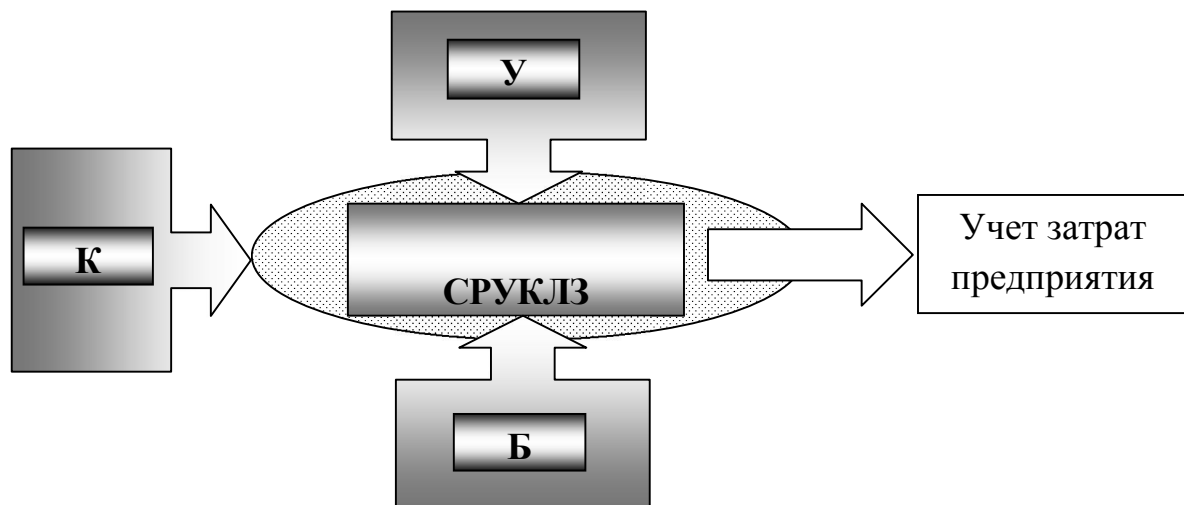


Рис.1. Структура системы регистрации, учета и контроля логистических затрат (СПУКЛЗ)

Опишем основные характеристические моменты каждой из указанных подсистем.

Подсистема учета (У) ЛЗ имеет целью регистрацию и учет последних по каждой конкретной логистической операции либо процессу, которые реализуются в пределах логистической системы предприятия и составляют основу ЛД. Иными словами, выполнение каждой логистической активности на предприятии должно «проходить через учет».

Учет логистических затрат должен иметь непосредственное влияние на ЛД предприятия. Он будет реализовываться через информацию, которая предоставит руководству следующие возможности:

- 1) контролировать ЛД предприятия по показателю затрат на выполнение конкретных логистических активностей;
- 2) грамотно планировать операционные, тактические и стратегические решения в рамках логистической стратегии предприятия;
- 3) оптимизировать использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятия;

- 4) грамотно осуществлять оценку ЛД предприятия;
- 5) дифференцированно подходить к разработке мероприятий повышения эффективности ЛД предприятия;
- 5) гибко управлять ЛД предприятия;
- 6) избегать субъективизма в процессе принятия логистических решений.

В качестве основного требования к подсистеме выдвигается следующее: учет и контроль логистических затрат должен производиться в режиме «on-line» и непосредственно на местах выполнения логистических операций в границах логистической системы предприятия.

Подсистема бюджетирования (Б) должна быть направлена на формирование бюджета ЛЗ в соответствии с центрами ответственности на предприятии. Результатом функционирования данной подсистемы должно быть составление логистического бюджета. Под логистическим бюджетом следует понимать документ, который отображает в стоимостных показателях будущие логистические операции и финансовые результаты, связанные с их выполнением.

Положительным моментом составления логистического бюджета является то, что он уточняет видовую структуру ЛЗ, определяет и регистрирует места их возникновения.

Подсистема контроля (К) предназначена для непрерывного контроля ЛЗ по всем логистическим активностям, реализуемым в пределах логистической системы предприятия.

Контроль ЛЗ ориентирован на текущие результаты ЛД предприятия. Он связан с проверкой документов и необходимостью «выхода» на места выполнения хозяйственных актов и логистических операций. Система контроля особенно целесообразна в тех случаях, когда функция управления предприятием делегирована отделам и службам. Тогда он помогает им в достижении максимально возможного общего результата деятельности. В составе функций контроля можно выделить сервисную функцию подачи необходимой информации для управления логистическими активностями и комментирующую функцию для принятия своевременных решений и их координации.

При осуществлении ЛД контроль ЛЗ превращается в процесс, который направлен на гарантии достижения более эффективным способом логистической цели путем ликвидации «узких мест» в логистической системе.

При организации системы регистрации, учета и контроля ЛЗ на предприятии ключевая роль должна быть предоставлена отделу или службе логистики. В соответствии с этим данному отделу должно быть делегировано полномочие регистрации, учета, анализа и контроля логистических затрат на осуществление ЛД предприятия и передачи результатов в службу учета общих затрат операционной деятельности предприятия.

Таким образом, справедливым является вывод о том, что сегодня в условиях становления рыночных отношений, регистрация, учет и контроль логистических затрат является одним из действенных инструментов

обеспечения эффективной ЛД предприятия, а значит и его устойчивого положения на рынке.

**Список литературы:**

1. Посилкіна О.В. Фармацевтична логістика: [монографія] / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак, Б.П. Громовик ; за ред. О.В. Посилкіної. – Х. : Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2004. – 320 с.
2. Шевців Л.Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : [монографія] / Л.Ю. Шевців, І. Петецький. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 244 с.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ  
УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*Талах В.И.*

*Луцкий национальный технический университет  
г. Луцк, Украина*

В мировой экономике с конца XX века начались трансформационные процессы системного и структурно-отраслевого характера. В этой связи обеспечение устойчивости развития социально-экономических систем становится доминирующим для научных исследований и практических разработок. Определение сущности и методологических подходов к ее изучению является актуальным и имеет решающее значение, как для текущей деятельности, так и на перспективу; как для экономики в целом, так и для ее регионов в частности.

Термин «устойчивость» был заимствован к гуманитарной сфере из математики и физики (теории Ляпунова, Пуанкаре, Лагранжа) и стал широко употребляемым в конце XX века. В. Леонтьев отмечал, что «обычно устойчивой является такая система, в которой совокупность изменения отдельных экономических параметров в конечном итоге приводит всю систему к состоянию равновесия. И наоборот, неустойчивой является такая система, в которой изменения отдельных экономических параметров имеют не только разнонаправленный характер, и в конечном итоге, под воздействием этих изменений вся система отклоняется от состояния равновесия» [1, С. 38].

В широком понимании устойчивость – это состояние системы, при котором количественные характеристики ее элементов, а также их свойства и отношения остаются неизменными при превращении системы, что вызвано изменениями в среде ее функционирования. Системы, которые защищены от различных влияний, называются системами с функциональной устойчивостью, но в реальной действительности, в частности в экономике таких систем, просто не существуют.

Научные подходы относительно определения сущности устойчивости, как экономической научной категории, можно условно объединить в следующие группы:

Первая – рассматривают устойчивость как состояние системы (преимущественно равновесное). Для характеристики такой устойчивости применяют термин «steady state» (устойчивое состояние, состояние стационарной устойчивости), который был введен в обиход Г. Солоу. Однако следует отметить, что термин «устойчивость» характеризует процесс, который связан с равновесием, но не тождественен ему.

Вторая – для характеристики устойчивости применяют термин «sustainable development», который является базовым в концепции устойчивого развития (согласно отчета Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию 1987 года). Новая стратегия развития общества выходит из приоритетов будущего и ее можно определить как стратегию выживания и непрерывного развития цивилизации (и страны) в условиях сохранения окружающей среды. Основным показателем такого развития считается улучшение качества жизни.

Третья – отождествляют экономическую устойчивость с семантически близкими понятиями: экономическое равновесие, экономическая безопасность, экономический рост, финансовая устойчивость, экономическая независимость и другие. В современных экономических исследованиях устойчивость чаще всего отождествляется с понятиями стабильности и сбалансированности. По нашему мнению, эти термины, как и категория равновесия, являются составляющими понятия устойчивости.

Четвертая – рассматривают устойчивость как способность системы адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды с сохранением своих функций.

Пятая – рассматривают устойчивость как способность системы, выведенной из равновесного состояния, самостоятельно возвращаться в это состояние и сохранять свою целостность.

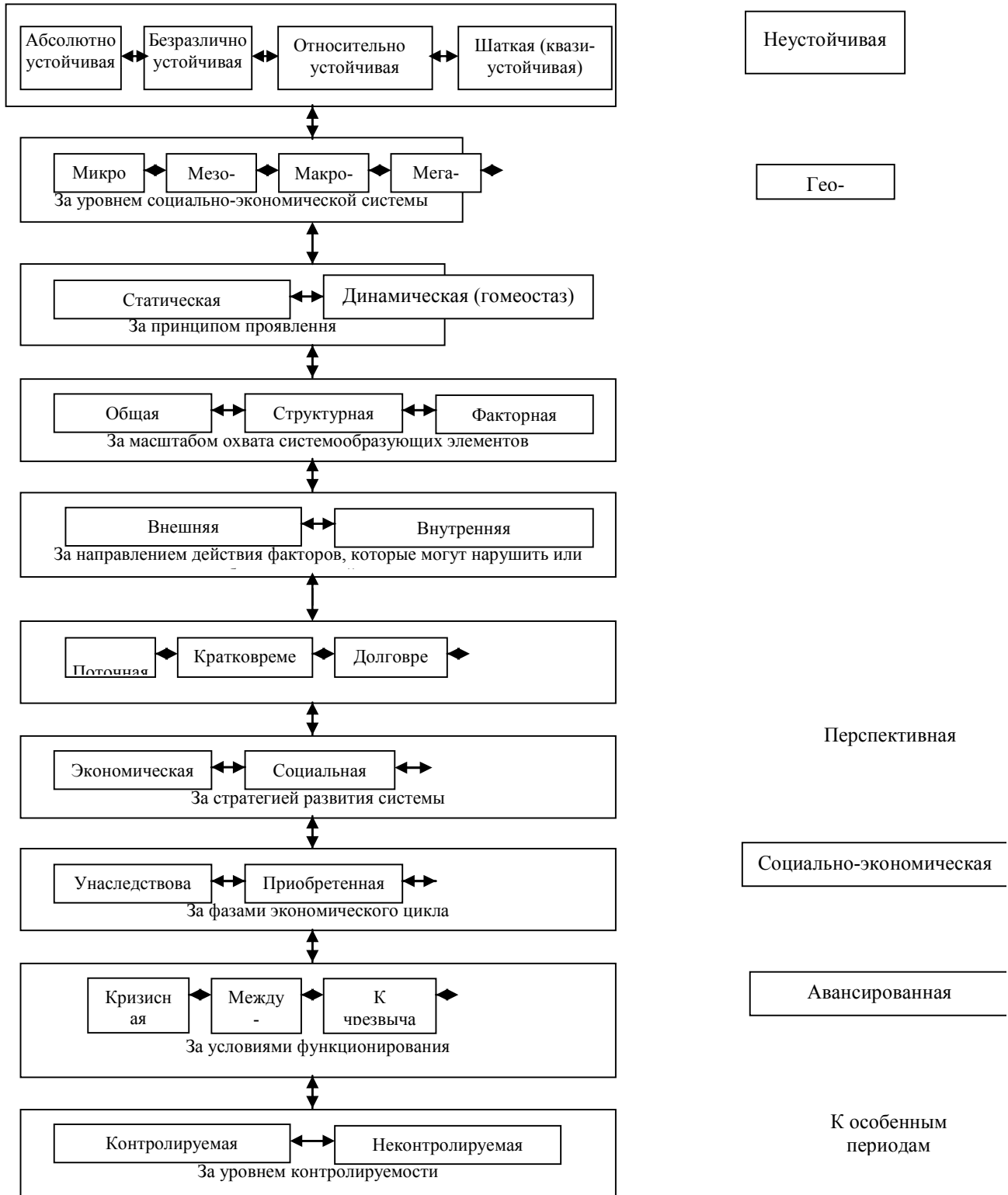
Таким образом, изложенное выше обобщение подходов к определению устойчивости социально-экономических систем дает возможность отметить, что в фокусе изучения находятся, как общие вопросы устойчивости, так и разные аспекты устойчивого функционирования социально-экономических систем. Устойчивость изучается как на региональном уровне, так и за видами экономической деятельности, функциональными подсистемами и др. В целом же можно утверждать, что одна часть исследователей говорит об устойчивости как о состоянии, характеристике (результате) системы, а вторая – о способности (процессе, действии) системы сохранять определенные свойства.

Если даже поверхностно оценить только приведенные виды устойчивости, то можно с уверенностью сказать, что все они влияют на возможности использования экономического потенциала и его результативность. Экономическая же устойчивость играет роль результативной (всеобъемлющей) категории устойчивости. Она отображает основные аспекты



функционирования и развития социально-экономической системы и позволяет говорить о ее общей устойчивости.

Каждая отрасль научной теории имеет свое определение устойчивости и свой инструментарий для ее оценки. Современные условия ведения экономики нуждаются в систематизации видов экономической устойчивости относительно существенных классификационных признаков, что позволит управленцам своевременно принимать решения и адаптироваться к изменениям как внутренней, так и внешней среды. Обобщая ретроспективный анализ научных исследований и, подытоживая изложенное, нами предложено свое группирование и структуризация видов устойчивости (рис. 1).



Разработано автором

Рис. 1. Виды устойчивости социально-экономических систем

Устойчивость макроэкономической системы, на наш взгляд, можно рассматривать как пространственно-временное понятие, параметры которого определяются состоянием и параметрами региональных экономических подсистем, что ее образуют. Следовательно, системный подход в обеспечении устойчивости систем низших уровней предусматривает анализ состояний и процессов в подсистемах из позиций рассмотрения последних, как элементов систем высших уровней (мезо/макро, макро/мега и другие). Каждый структурный уровень экономического потенциала находится в нелинейной связи с другими уровнями. Его изменение на уровне региона приведет к изменениям как на макроуровне, так и на других уровнях, что в свою очередь может повлиять на стабильность системы и привести к неустойчивости, неопределенности и, соответственно, спровоцировать возникновение экономических угроз.

Чтобы исследовать структурный аспект использования экономического потенциала, необходимо идентифицировать его структурные уровни, которые могут находиться под воздействием разных угроз. В научной теории определено семь уровней, которые охватывает экономический потенциал и которые реагируют по-разному на воздействие: индивид, фирма (организация, предприятие), регион, государство, межгосударственные отношения, межнациональные отношения, глобальные отношения. Подытоживая выше изложенный материал можно сделать следующие выводы:

1. Устойчивость характеризует одну из важнейших черт поведения систем и является фундаментальным понятием, которое используется в технике, физике, биологии, кибернетике, а также в экономике и понимается в достаточно широком значении. Это может быть устойчивость состояния системы (его неизменность во времени) или устойчивость некоторой последовательности состояний, свойственных системе в процессе ее движения. При этом:

а) статическую устойчивость стоит рассматривать в двух аспектах:

– как положительное явление – в краткосрочном периоде, что позволяет системе противодействовать определенным внутренним и внешним влияниям и поддерживать параметры своего функционирования в оптимальных пределах;

– как негативное явление – в долгосрочном периоде, который делает систему склонной к консерватизму и нивелировке внешних влияний, независимо от характера и направления их действия в рамках динамических процессов. Научные исследования показывают, что жесткие статические системы склонны к катастрофам, то есть при определенных воздействиях они разрушаются.

б) динамическая устойчивость – позитивное явление во всех аспектах жизнедеятельности социально-экономических систем, атрибутивный признак системы, которая развивается, характерное свойство саморегулирующихся структур, которые сохраняют устойчивость даже при существенных изменениях внешних условий, что дает им преимущество перед статическими равновесными структурами.

2. Устойчивое состояние и кризис выступают антагонизмами в развитии социально-экономических систем. Нужно учитывать, что любое нововведение ведет к дестабилизации системы (в большей или меньшей мере), возмущению, обеспокоенности и является своего рода кризисом. Возникновение потенциала новой институциональной единицы, как правило, связано с общей экономической ситуацией в регионе или стране, где предусматривается ее социально-экономическая деятельность.

3. Антикризисную устойчивость системы следует рассматривать в двух плоскостях:

- первая – во взгляде на кризис, как на глобальное экономическое явление со всеми формами и жизненными циклами вместе взятыми;
- вторая – в разрезе форм проявления кризиса (докризисное состояние, кризисное явление, кризисная ситуация, кризисное состояние, собственно кризис и посткризисное состояние).

В обоих случаях антикризисная устойчивость – это динамическая характеристика социально-экономической системы. При этом устойчивой является такая система, для которой характерны положительные тренды, или тренды с незначительным отставанием от предыдущих уровней, а неустойчивой – негативные тренды и тренды со значительным отставанием от предыдущих уровней.

4. Важным для понимания устойчивости на мезо уровне есть определение характерных особенностей региональных социально-экономических систем:

- элементы систем регионального уровня связаны с более длительным циклом управления системой и сложными подсчетами. Обмен информацией и управленческими решениями с региональными подсистемами происходит с меньшей частотой. Динамичность процесса менее выражена в мезо системах, в сравнении с микросистемами, однако более – в сравнении с макросистемами;
- управление устойчивостью на региональном уровне является более неопределенным в сравнении с макроуровнем, сложнее являются методы и методология количественной формализации социально-экономических результатов;
- в случае нарушения устойчивости региональная система более ограниченная в возможности обратиться к подсистемам высшего уровня с целью предоставления конкретной финансовой, производственной или организационной помощи, привлечения экспертов и др.;
- сложное сочетание вертикальных и горизонтальных управленческих подсистем на региональном уровне требует обеспечения четкой, иерархически организованной системы обратной связи, применения особого набора средств оперативного и стратегического прогнозирования в сравнении с микросистемой;
- антикризисную устойчивость регионов нужно рассматривать через политику регионального развития, то есть комплекс мероприятий, которые должны обеспечивать целостность государства как единого политического, социально-экономического и правового пространства, а также нужную

децентрализацию управления, выравнивания экономических и социальных условий развития разных регионов, эффективную реализацию функций местного самоуправления.

5. Рассматривая антикризисную устойчивость как атрибутивный признак любой социально-экономической системы мезо- и макроуровней можно сказать, что в полной мере она присуща (доминирует) для таких форм проявления, как предкризисное состояние, кризисное явление, кризисная ситуация и посткризисное состояние и, напротив, система является неустойчивой к кризису находясь в кризисном состоянии и в собственно кризисе. Именно две последних формы являются потенциально разрушительными для системы самосохранения.

6. Не всегда цикл происходит с проявлением всех его фаз, иногда наблюдается учащение или послабление циклических колебаний. Это характерно:

– для экономических систем с высоким уровнем антикризисной устойчивости экономического потенциала – система может после рецессии не опуститься ниже порога устойчивости, а начать подъем (бум). В таком случае могут выпадать фаза депрессии (стагнации), один из этапов фазы спада, а именно кризис и другие;

– для неустойчивых систем, которые не могут выйти из кризиса и, достигнув докризисного уровня войти в следующую (более высокую) фазу цикла, а впадают в коллапс. В таком случае может выпадать фаза развития (бума).

7. Таким образом, антикризисная устойчивость региональной социально-экономической системы это ее способность функционировать и развиваться в условиях внутренней и внешней среды, не отклоняясь от статических и динамических характеристик как самой мезо- так и соответствующей макросистем, а в случае возникновения таких отклонений в сжатые сроки возвращаться к докризисным показателям как форм проявления кризиса в частности, так и кризиса, как глобального экономического явления, вообще. Обязательным условием антикризисной устойчивости региональной системы является повышение эффективности использования ее экономического потенциала.

#### **Список литературы:**

1. Леонтьев В. Экономические эссе / В. Леонтьев – М.: Изд-во полит. литературы, 1990. – 106 с.

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ

*Тебенко В.М.*

*Таврический государственный агротехнологический университет  
г. Мелитополь, Украина*

Одной из предпосылок стабильного экономического развития Украины и ее регионов является активизация процессов инвестирования во всех сферах деятельности, в том числе и в агропромышленном производстве. На современном этапе развития экономики Украины возникла объективная необходимость активизации инвестиционной деятельности, потому что именно она является решающим звеном всей экономической политики государства, которая обеспечивает стабильный экономический рост, прирост социального эффекта.

Капитальные инвестиции всего в Украине в 2011 году составили 259932,3 млн.грн., что превышает уровень предыдущего года на 22,4 %. Анализ источников финансирования позволяет сделать вывод, что наибольший удельный вес среди источников финансирования – 58,6 % - это капитальные инвестиции за счет собственных средств предприятия и организаций. На долю кредитов банков приходится 16,3 %, на третьем месте финансирование за средства госбюджета – 7,1%.

В 2011г. в экономику Украины из стран ЕС вложено 39411,2 млн.дол. инвестиций (79,9% общего объема акционерного капитала), из стран СНГ – 4011,3 млн.дол. (8,1%), из других стран мира – 5939,8 млн.дол. (12,0%). Инвестиции поступили из 128 стран мира. К десятке основных стран-инвесторов, на которых приходится больше 83% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 12645,5 млн.дол., Германия – 7386,4 млн.дол., Нидерланды – 4822,8 млн.дол., Российская Федерация – 3594,5 млн.дол.

На Запорожскую область приходится около 2,8 % от общего объема инвестиций, которые вложены в экономику Украины. По объему прямых иностранных инвестиций область занимает восьмое место среди регионов Украины. Объем прямых иностранных инвестиций на душу населения в Запорожской области превышает среднеукраинский уровень и составляет 477,5 дол. За 2011 год в развитие экономики области предприятиями и организациями за счет всех источников финансирования вложено 7367,7 млн.грн. капитальных инвестиций (без НДС), что меньше уровня предыдущего года на 1332 млн.грн. Иностранные инвестиции вложены в 388 предприятий области.

Стратегия регионального развития Запорожской области на период до 2015 года позиционирует Запорожский край как инвестиционно привлекательную территорию с развитыми индустриальным и аграрным комплексами. Область известна как один из мощных аграрных регионов

Украины, где основу растениеводства составляют зерновые культуры, развито овощеводство и садоводство, постепенно наращивает объемы животноводческий сектор.

Прирост инвестиций в 2011 году в основной капитал был достигнут в 15 городах и районах области. Наиболее активно осваивались капитальные вложения в городах: Энергодар (увеличение на 51,3 %), Бердянск (на 37,8 %), Токмак (27,1 %), Акимовском районе (в 2,5 раза), Куйбышевском (на 57,4 %), Васильевском (на 41,2 %), Новониколаевском (на 38,3 %), Розовском (на 35,6 %)

Запорожская область - одна из первых в Украине, где внедрение стратегии развития региона обеспечено через разработку конкретных инвестиционных проектов в рамках определенных приоритетных направлений. Основные приоритетные направления регионального развития Запорожской области на период до 2015 года:

1. Запорожский край - экологически безопасный для обитания регион.
2. Запорожский край - историко-культурный и курортно-туристический центр национального и международного значения.
3. Запорожский край – инвестиционно привлекательная территория с высокотехнологическими индустриальным и аграрным комплексами.

Наиболее привлекательной отраслью сельскохозяйственного производства области для вложения инвестиций остается растениеводство, что обусловлено быстрой, в сравнении с другими отраслями, окупаемостью вложенных средств. Основными направлениями инвестиций в растениеводство являются: расширение площадей посева высокопродуктивными сортами и гибридами; приобретение техники; расширение площадей орошаемых земель; производство экологически чистой продукции.

Потребность в инвестициях на 2011 год оценивалась в 252-273 млн. грн. В частности на приобретение семян элиты и суперэлиты – 8-9 млн. грн.; приобретение техники – 120-140 млн. грн., расширение площадей орошаемых земель – до 100 млн. грн., в т.ч. для капельного орошения – 6-8 млн. грн.; производство экологически чистой продукции – 4-5 млн. грн. Потребность в инвестициях в отрасль животноводства оценивалась в 40-45 млн. грн. Основные направления инвестиций: приобретение оборудования для животноводческих помещений и кормоуборочной техники; приобретение высокопродуктивного скота; частичное возмещение расходов на строительство животноводческих помещений. В то же время, кроме прямых инвестиций нужна программа государственной поддержки отрасли, в первую очередь молочного скотоводства.

В аграрном производстве наблюдается определенный инновационно-инвестиционный кризис, выход из которого обуславливает необходимость поиска более оптимальной организации этого процесса. Государственная целевая программа устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года декларирует: стимулирование инновационного развития агропромышленного производства и сельских территорий, в том числе:

- обеспечение финансовой поддержки закупки сложной сельскохозяйственной техники;
- разработку и реализацию специальной научно-технической программы по обоснованию путей развития сельских территорий;
- стимулирование развития инфраструктуры рынка инноваций в АПК.

Инвестиционная сфера сельских территорий является открытой инвестиционной системой, внутренняя структура которой состоит из совокупности взаимосвязанных объектов инвестирования и субъектов инвестиционной деятельности (инвесторов и пользователей), осуществляющих инвестиционную деятельность на данной территории. Субъектами инвестиционной деятельности на сельских территориях есть инвесторы (вкладчики, покупатели, заказчики, кредиторы и т.д.) и пользователи объектов инвестирования (юридические и физические лица и местные органы власти). Перед сельскими территориальными общинами, равно как перед районами, регионами и государством в целом, стоит сложная и многоплановая задача реализации предпосылок инвестиционного подъема. Несмотря на имеющиеся положительные тенденции, инвестиционная ситуация была достаточно неустойчивой. Это объяснялось в первую очередь наличием в сельском хозяйстве и социальной инфраструктуре села целого ряда накопившихся проблем.

Проведенный анализ и оценка экономической и социальной ситуации на селе свидетельствуют о существовании проблем в развитии сельских территорий:

- недостаточный уровень финансовой поддержки сельскохозяйственного производства и социальной сферы села;
- недостаточное стимулирование внедрения инновационных технологий и инвестиций в сельскохозяйственное производство;
- отсутствие паритетных экономических отношений между аграрным сектором и другими отраслями экономики;
- недостаточным уровень государственной поддержки обустройства сельских территорий;
- отсутствием условий для повышения уровня продуктивной занятости, создание дополнительных рабочих мест в сельской местности и уровня доходов.

С целью как можно более детального и объективного информирования инвесторов относительно состояния инвестиционной среды в Украине в целом, и Запорожской области в частности, управлением внешних связей и внешнеэкономической деятельности облгосадминистрации была проведена очередная экспертная оценка инвестиционного климата в рамках программы «Стратегия привлечения инвестиций в экономику Запорожской области на 2009-2015 годы».

В экспертном опросе приняли участие предприятия с иностранными инвестициями и те, что на сегодняшний день успешно сотрудничают в Запорожском регионе с зарубежными инвесторами. Все они выступили в



качестве экспертов по всестороннему анализу инвестиционной среды региона и страны в целом.

По результатам опроса, по мнению 35,3% из опрошенных экспертов, инвестиционный климат Украины и региона в частности, в последние несколько лет ухудшился. В то же время 31,4% и 33,3% респондентов считает, что инвестиционный климат соответственно улучшился и не изменился. Данные проведенного опроса выявили основные факторы, препятствующие формированию привлекательного инвестиционного климата Запорожского региона. Основные из них это: экономические, правовые, организационные, социально-психологические.

Среди экономических факторов, большинством опрошенных, как и в 2010 году, были отмечены:

- несовершенная и запутанная система налогообложения, высокие налоги, постоянное изменение условий налогообложения (50,5% и 77,8% опрошенных соответственно);

- отсутствие государственных программ поддержки новых и приватизированных предприятий (36,4% и 88,9%);

- низкий уровень развития отечественного финансового рынка и его неэффективное функционирование (36,2% и 38,9%).

Некоторые респонденты уверены, что среди негативных факторов является отсутствие государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности, в том числе поддержки в части финансирования проектов.

Правовые факторы также являются одними из наиболее весомых причин, которые сдерживают развитие инвестиционной деятельности в течение 2010-2011 г.г. Так, среди правовых факторов наибольшее влияние оказывают:

- нестабильность законодательства, внесение немотивированных изменений и дополнений в правовые акты, наличие противоречивых и неоднозначных правовых положений (63,6%);

- несовершенство правовой базы защиты инвестиций (54,4%);

- отсутствие надлежащего регулирования (27,3%).

Среди организационных факторов большинство респондентов выделяют отсутствие надлежащего информационного обеспечения по экономическому и инвестиционному потенциалу региона и Украины в целом и возможности привлечения иностранных инвестиций (54,5%), поскольку не имеет в достаточном количестве англоязычных информационных ресурсов и материалов, из-за чего Запорожская область и Украина в целом не полно представлены на международной арене в сфере иностранного инвестирования.

Неготовность, а главное, отсутствие желания, большинства украинских бизнесменов сотрудничать с иностранными партнерами, что проявляется прежде всего в нестабильности законодательства, получении большого количества разрешительных документов и прохождении процедуры согласования проектов на уровне министерств, сдерживающим фактором

считают 33,3% опрошенных. В 2010 г. Этот фактор отметили 38,9% респондентов.

На нынешнем этапе становления экономики области достаточная инвестиционная активность невозможна без взвешенной деятельности в регулировании инвестиционного процесса путем предоставления льгот. Давление дополнительных финансовых нагрузок на предпринимателя отнюдь не способствует повышению инвестиционной привлекательности региона.

По мнению 72,7% респондентов, среди групп мотивов, которые преобладают в выборе инвесторов Запорожской области для развертывания инвестиционного проекта первое место, в отличие от результатов прошлого года, занимает группа мотивов «Привлекательность региона с точки зрения затрат» (стоимость рабочей силы, качество инфраструктуры, кадровых ресурсов и т.д.). Второе место заняла группа мотивов «Привлекательность региона с точки зрения особенностей культуры, языка и политического риска» (36,4% опрошенных)

На основании проведенного исследования, можно отметить, что главными причинами, которые определяют снижение показателей инвестиционной деятельности по регионам и невысокую инвестиционную привлекательность Украины, являются: избыточное налоговое и административное давление на бизнес; низкая конкурентоспособность многих украинских товаров, которая делает невыгодными вложения в их выпуск; отсутствие четкой инвестиционной политики с соответствующими механизмами реализации на государственном и местном уровнях; недостаток оперативной информации.

## **РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ОПЛАТЫ ТРУДА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Ткаченко Н.А.,*

*Национальный научный центр "Институт аграрной экономики"  
Национальной академии аграрных наук Украины  
г. Киев, Украина*

Оплата труда является одной из наиболее сложных экономических категорий. Учет оплаты труда - очень трудоемкий процесс, что требует больших трудовых усилий для его осуществления. Так как при учете оплаты труда используется большое количество документов, то для облегчения работы бухгалтеров необходимо их пересмотреть и усовершенствовать с приведением в соответствие к требованиям времени. Поэтому, совершенствование нормативно - правовой базы обуславливает необходимость дальнейшего исследования вопросов документального обеспечения кадрового учета и расчетов с персоналом по оплате труда.

Важными вопросами научно - методического обеспечения бухгалтерского учета в контексте европейской интеграции есть проблемы организации документирования хозяйственных операций и внедрение системы требований и

критериев ведения бухгалтерского учета по бумажным и компьютерным формам учета. Как отмечает Н.Л. Жук «Бухгалтерский учет как упорядоченная система обобщения информации о деятельности юридических лиц основывается на сплошном и непрерывном документировании всех хозяйственных операций, осуществляемых на предприятиях, в учреждениях и организациях. Получение своевременной, полной и достоверной информации о хозяйственных процессах, которые осуществляются на предприятии и полученные результаты, имеют большое значение для управления производством. Основным источником такой информации есть документирование хозяйственных операций, что является одним из основных элементов метода бухгалтерского учета».

По мнению Т.А. Бутынец, рациональная и правильная организация первичного учета, которая должна обеспечить полную регистрацию всех хозяйственных фактов и гарантировать юридическую доказуемость достоверности отображаемых данных, является основным предусловием эффективного управления предприятием.

В развитие разработанной и внедренной профессором В.Н. Жуком Концепции документирования хозяйственных операций для предприятий АПК, нами предложена концепция документирования операций по учету оплаты труда предприятий АПК, где более подробно рассмотрены вопросы документирования учета оплаты труда (Рис.1). Цель концепции - формирование и внедрение эффективной системы документирования хозяйственных операций в части учета оплаты труда в разных организационно-правовых формах хозяйствования на селе с применением и без применения компьютерной технологии обработки информации. Для осуществления этого необходимо выполнить ряд задач.



**Рис.1** Концепция документирования операций по учету оплаты труда предприятий АПК.

*На первом этапе* нужно разработать и утвердить на уровне Минагрополитики и Минстата Украины национальные специализированные формы первичных документов по учету оплаты труда. На сегодняшний день

документирование большинства хозяйственных операций предприятиями АПК производится на специализированных бланках, утвержденных еще Приказами Минстата и Минсельхозпрода СССР в 1971-1972 гг. Эти формы нужно привести в соответствие с действующим законодательством с учетом требований времени, что даст им возможность отвечать международным стандартам. В первую очередь, это формы: 66 - Учетный листок труда и выполненных работ (для бригады или звена), 66а - Учетная лист труда и выполненных работ (индивидуальный), 67 - Учетный лист тракториста-машиниста, 68 - Путевой лист трактора, 69 - Расчет начисления оплаты труда работникам животноводства, 70 - Наряд № \_\_ на сдельную работу (для бригады), 70 а - Наряд на сдельную работу (индивидуальный), 74 – Расчет по заработной плате (оплате труда), 74 а – Ведомость других доплат и удержаний.

**На втором этапе** необходимо разработать специализированные формы первичного учета оплаты труда для предприятий различных форм хозяйствования. Так как после реформирования сельского хозяйства появилось большое количество мелких хозяйств разных форм собственности (фермерские хозяйства, ООО, сельскохозяйственные кооперативы, хозяйственные товарищества, акционерные общества и т.п., а также крупные хозяйства - агрохолдинги), поэтому при разработке документов нужно учитывать специфику деятельности каждого из них. Для этого необходимо на основании существующих первичных документов еще времен Советского Союза разработать новые (для малых предприятий, фермерских хозяйств). К статусу малых аграрных предприятий можно отнести хозяйства со среднесписочной численностью работников за отчетный период - от 10 до 50 человек и объемом выручки от реализации от 500 тыс. грн. до 2,5 млн. грн. с правом ведения бухгалтерского учета по упрощенному Плану счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций субъектов малого предпринимательства и составляют финансовую отчетность в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 25 «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства».

**Третий этап.** Нуждаются в постоянном усовершенствовании в соответствии с действующем законодательством с учетом требований времени действующие типовые формы первичных документов по учету оплаты труда, которые были утвержденных в 2008 г. и введены в действие с 2009 года. Это следующие формы: П-1 - Приказ (распоряжение) о приеме на работу, П-2 – Личная карточка работника, П-3 - Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска, П-4 - приказ (распоряжение) о прекращении трудового договора (контракта), П-5 - Табель учета использования рабочего времени, П-6 - Расчетно- платежная ведомость работника, П-7 - Расчетно-платежная ведомость (сводная), П-9 - Книга учета бланков трудовых книжек и вкладышей к ним, П-10 - Книга учета движения трудовых книжек и вкладышей к ним, П-11 – Акт на списание бланков трудовых книжек или вкладышей к ним с учетом специфики аграрных предприятий.

**Четвертый этап.** Наряду с разработкой и утверждением форм документов первичного учета по оплате труда на предприятиях АПК, возникает вопрос непосредственного обеспечения предприятий бланками этих документов (централизованно через Минагрополитики, областные и районные управления агропромышленного развития, Федерацию аудиторов, бухгалтеров и финансистов АПК Украины). Организация обеспечения бланками первичных документов осуществляется по трем основным направлениям: в централизованном порядке (по заказу министерств, ведомств, государственных комитетов, объединений и т.д.), через сеть оптовой и розничной торговли (это направление обеспечения бланками документов является наиболее распространенным в настоящее время) и путем непосредственного изготовления бланков по заказу предприятий в типографиях. Для улучшения обеспечения предприятий АПК бланками первичных документов, по нашему мнению, следует вернуться к ранее существовавшей системе заказов через Министерство аграрной политики Украины. Решение рассмотренных выше вопросов позволит обеспечить рациональную организацию документирования хозяйственных операций на предприятия АПК с целью усиления контроля за достоверностью данных отчетности.

**Пятый этап.** Эффективная и слаженная совместная работа специалистов, задействованных в решении задач управления персоналом и расчета заработной платы, в наше время во многом зависит от уровня современности средств автоматизации. На сегодняшний день большинство аграрных предприятий используют компьютерные технологии обработки информации для расчета учета оплаты труда. Именно поэтому нужно разработать очень гибкую модель автоматизированной системы обработки документов по оплате труда, которая могла бы очень быстро реагировать на изменения трудового и налогового законодательства в части учета труда и его оплаты.

**Выводы.** Реализация предусмотренных Концепцией этапов позволит сформировать надежную, достоверную информационную базу для реализации основных положений Кодекса законов о труде Украины в части обеспечения регулирования трудовых отношений работников аграрной сферы, будет способствовать повышению производительности труда бухгалтерской службы, улучшению качества ее работы, повышению ее эффективности. Концепция документирования предполагает усовершенствование процедур расчетов с работниками, считаем, что ее функционирование будет целесообразным и правомерным. На сегодняшний день система документирования оплаты труда достаточно развита, но она не коррелирует с системой контроля. Концепция является предпосылкой для внедрения эффективного и действенного механизма контроля.

#### **Список литературы:**

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.1999 г. № 996-ВР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://zakon.nau.ua/doc/?doc\\_id=478874](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478874)

2. Об оплате труда: Закон Украины от 24.03.1995 г. № 108/95-ВР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://zakon.nau.ua/doc/?doc\\_id=478590](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478590)

3. Бутинец Т.А. Документирование хозяйственных операций: теория, методология, компьютеризация: [Науч. изд.] / Бутинец Т.А. - Житомир: ЖИТИ, 1999. – 412 с.

4. Жук В.Н. Концепция развития бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики: монография. К.: ННЦ «ИАЭ», 2009, 648 с.

5. Жук Н.Л. Первичный учет труда и его оплаты на сельскохозяйственных предприятиях / Жук Н.Л. // Учет и финансы АПК. - 2005. - № 7. - С.59-62.

## КЛАССИФИКАЦИЯ РЫЧАГОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Ткачук И.В.*

*Уманский государственный педагогический университет им. П. Тычины  
г. Умань, Украина*

На современном этапе возникает потребность в научных разработках по проблемам управления денежными потоками не только предприятий, но и отдельной отрасли экономики у взаимосвязи с тенденциями макроэкономического развития. Непредсказуемость и нестабильность рыночных условий, изменения валютных курсов, недостаточное регулирование аграрной политики государством определяют необходимость рассмотрения рычагов управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий, которые являются одной из важных составляющих системы.

Цель исследования – классификация рычагов управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий на макро, мезо и микроуровнях.

Результаты исследования. Рычаги управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий, в зависимости от сферы их действия, рассмотрим на макроуровне, мезоуровне и микроуровне. Рычаги управления на микроуровне представлено на рис. 1.



Рис. 1. Рычаги управления денежными потоками сельскохозяйственного предприятия на микроуровне

Рычагами управления денежными потоками на микроуровне выступают:

- маркетинговая политика распределения – определяет каналы и пути сбыта, выбор формы реализации (прямая реализация продукции – от производителя потребителям, или с помощью посредников);

- амортизационная политика предприятия – предусматривает выбор объектов и норм амортизации соответственно Налоговому кодексу, порядок начисления амортизационных отчислений и их использования;

- информационное и программное обеспечение – наличие достоверной и своевременной информации по денежным потокам, их динамике и тенденциям при использовании программных средств обеспечивает принятие оперативных управленческих решений относительно поточного и перспективного управления денежными потоками сельскохозяйственного предприятия;

- управление расходами – использование современной техники и технологий производства продукции, что применяются на основе уменьшения энергоемкости и расходов топливно-смазочных материалов, рационального распределения семян и средств защиты растений на посевной площади, внедрения новых высокоурожайных сортов и гибридов и т.д.;

- инвестиционная и инновационная деятельность – привлечение инвестиционных ресурсов, внедрение инноваций (ЭМ-технологии, ВИ-технологии, органическое, экологическое, биодинамическое земледелие и др.);

- участие в программах государственной финансовой поддержки – привлечение дополнительных ресурсов с помощью механизмов бюджетных дотаций и доплат;

- привлечение кредитных ресурсов – получение кредита с целью обеспечения поточной деятельности сельскохозяйственного предприятия, финансирования потребностей производства; принятие решений относительно привлечения кредитных ресурсов, выбор кредитора, порядок погашения кредита;

- стратегическое управление – выбор стратегии управления и развития предприятия включает также разработку и внедрение стратегии по сбалансированию и оптимизации денежных потоков.

Рычаги управления на мезоуровне:

- финансово-кредитная инфраструктура региона (развитие сети банковских учреждений, кредитных сообществ, других финансовых институций, условия кредитования, процентные ставки, кредитные линии, овердрафт и др.);

- конкурентная среда (деятельность конкурирующих предприятий, выбор стратегии, в т.ч. поиск путей уменьшения расходов на производство, управление качеством продукции);

- инновационный потенциал (внедрение в производство инноваций, передовых производственных технологий, в т.ч. ЭМ-технологий, систем нулевой обработки почвы, новых сортов и гибридов растений, пород животных и т.д.);

- инвестиционная привлекательность региона (привлечение внешних и внутренних инвестиций);



- развитие инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции (наличие разветвленной сети розничных и оптовых рынков сбыта, транспортное сообщение, коммуникационное обеспечение, биржевая торговля).

Рычагами управления денежными потоками субъектов хозяйствования на макроуровне выступают: проектное управление, налоговая политика, бюджетная политика, государственное ценовое регулирование, внешнеэкономическая политика, регулирование инфраструктуры аграрного рынка, законодательное обеспечение, государственное регулирование рынка сельскохозяйственного страхования, регулирование денежно-кредитного рынка.

Проекты, которые имеют стратегическое значение для отдельной отрасли экономики, реализуются под патронатом Президента страны. К ним относятся: проект «Разработка модели и инструментов проведения административно-управленческой реформы в аграрном секторе», как отдельная бюджетная программа; проекты комплексного развития сельских территорий, землеустройства, создания сельскохозяйственными товаропроизводителями сети кооперативных элеваторов, в т.ч. портовых; инвестиционные проекты; инновационные проекты и др. Источниками финансирования выступают: частные инвестиции, средства международных финансовых организаций, кредитные ресурсы, бюджетные средства.

Налоговая политика предусматривает использование специальных налоговых режимов для сельскохозяйственных предприятий, возвращение сумм налога на дополнительную стоимость, определяет нормы амортизационных отчислений, порядок начисления и погашения обязательств по налогам и платежам. Бюджетная политика реализуется через финансовую поддержку сельскохозяйственных предприятий для приобретения материально-технических ресурсов, государственную финансовую поддержку производства продукции животноводства и растениеводства, поддержку инновационного развития отрасли.

Государственное ценовое регулирование – регулирование оптовых цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции через установление минимальной и максимальной интервенционных цен при условии соблюдения правил добросовестной конкуренции и антимонопольного законодательства. Граничная торговая надбавка для объектов государственного регулирования составляет не более 20 % оптово-отпускной цены производителя к конечному потребителю.

Внешнеэкономическая политика предусматривает: антидемпинговые меры, обеспечение внутренних потребителей (отечественных товаропроизводителей) информацией относительно конъюнктуры внешних рынков, формирование инвестиционного привлекательного климата страны для привлечения иностранных инвестиций, привлечение кредитных ресурсов от международных организаций, стимулирование увеличения объемов экспортированной экологически чистой сельскохозяйственной продукции, использование мытных тарифов и при необходимости эмбарго и т.п.

Регулирование инфраструктуры аграрного рынка включает: создание и законодательное обеспечение функционирования оптовых рынков сельскохозяйственной продукции, улучшение транспортной сети, поддержку развития информационных систем и специальных программных пакетов, учитывая специфику деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Законодательное обеспечение – принятие нормативно-правовых актов относительно регулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий, их финансовой поддержки, движения денежных средств, правил осуществления расчетов с государством и другими участниками рынка, ответственности за нарушение платежной дисциплины, порядку взаимоотношений с финансовыми учреждениями, использование специальных платежных средств и др.

Государственное регулирование рынка сельскохозяйственного страхования происходит через предоставление Фондом аграрных страховых субсидий сельскохозяйственным производителям страховых субсидий (фонд формируется за счет обязательных отчислений страховиками от суммы страховых премий, первичного взноса с государственного бюджета, кредитов государственного бюджета).

Регулирование денежно-кредитного рынка предусматривает: исследование инфляционных процессов и денежной эмиссии, мониторинг центральным банком операций коммерческих банков в установленных пределах, кредитование на общих и льготных условиях, депозитные операции, банковское обслуживание счетов и платежных карт.

Вывод. Рычаги управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий выделено на макроуровне (налоговая и бюджетная политика, государственное ценовое регулирование и др.), мезоуровне (финансово-кредитная инфраструктура и инвестиционная привлекательность региона, инновационный потенциал и т.п.) и микроуровне (программное обеспечение, управление расходами, инвестиционная деятельность, привлечение кредитных ресурсов и др.).

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Толстенок С.В.*

*Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия*

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям [6].

Стратегическое планирование занимает особое место в плановой организации деятельности фирмы, так как является одной из основных

функций управления и представляет собой процесс определения стратегических целей, а также путей их достижения.

Сбалансированная система показателей – современная технология эффективного управления, позволяющая компаниям не только разработать выигрышную стратегию, но и успешно ее реализовать. В отличие от традиционных методов стратегического управления, сбалансированная система показателей использует не только финансовые, но и нефинансовые показатели деятельности организации, отражая четыре важнейших аспекта (перспективы): финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие (рис.1).

Перспектива «Финансы» содержит цели и показатели, которые отражают финансовый результат реализации стратегии предприятия.

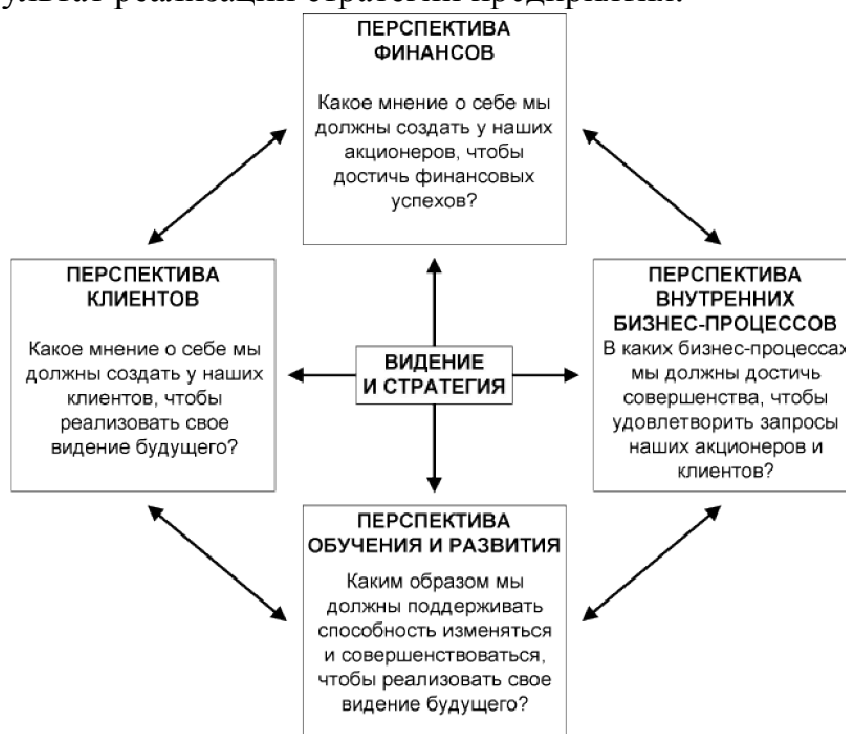


Рис.1. Сбалансированная система показателей.

Перспектива «Клиенты» отражает позиционирование предприятия на рынке и восприятие его товаров и услуг потребителями.

Перспектива «Бизнес-процессы» определяет, каких результатов нужно достигнуть по критически важным для успешной реализации стратегии процессам, чтобы обеспечить достижение целей, сформулированных в перспективах «Финансы» и «Клиенты»

Перспектива «Обучение и развитие» определяет цели, касающиеся разработки стратегически необходимой инфраструктуры [3].

Такой подход дает возможность анализировать стратегические и тактические процессы управления, установить причинно-следственные связи между стратегическими целями предприятия и обеспечить его сбалансированное развитие.

Стратегические цели разрабатываются на основе имеющейся стратегии и имеют статус решающих и ключевых целей компании. Чтобы обеспечить процесс

реализации целей, для каждой из них разрабатываются соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым определяются целевые и фактические значения. Достижение разработанных целей призваны обеспечить стратегические мероприятия, по каждому из которых определяются сроки его реализации, бюджет и четкая ответственность [1].

Стратегические цели, измеряющие их показатели, целевые значения показателей и стратегические мероприятия взаимосвязаны. В сбалансированной системе показателей стратегические цели увязываются между собой причинно-следственной цепочкой в форме так называемых «стратегических карт».

Стратегическая карта — это диаграмма или рисунок, описывающий стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними (рис 2).

Стратегические карты отражают взаимосвязи и зависимости между отдельными целями, объясняют взаимные эффекты при достижении целей, объясняют значение управленческих показателей.



Рис. 2. Пример стратегической карты предприятия

Стратегические мероприятия позволяют конкретизировать стратегические цели и связать стратегию с операционными задачами сотрудников отдельных подразделений. Стратегические мероприятия становятся основой для распределения средств в рамках процесса реализации стратегии [5].

Сбалансированной системы показателей ориентирует ресурсы предприятия на достижение стратегических целей, что, с одной стороны, уменьшает степень свободы при принятии решений. А с другой стороны – конкретизирует требования, предъявляемые к организационным подразделениям и отдельным сотрудникам.

Использование сбалансированной системы показателей дает возможность:

- устранить разрыв между стратегией и ее воплощением и понять, как новый проект влияет на достижение стратегических целей;
- оперативно реагировать на изменения окружающей среды, оценить их с точки зрения влияния на достижение стратегических целей;
- скорректировать существующую стратегию;
- повысить эффективность системы стратегического и оперативного управления.

Сбалансированная система показателей обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия, прогнозирование проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности предприятия.

При достаточно четкой проработанности и структурированности концепция сбалансированная система показателей позволяет компаниям тем или иным образом адаптировать заложенный в ней инструментарий к своим нуждам.

#### **Список литературы:**

1. Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №6.
2. Андреева Т., Криштопова М. "ССП" – слово модное [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hr100.ru/wmc/info/article/article21>
3. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Пер. с нем. – М. Альпина Бизнес Бук, 2005 – 478 с.
4. Дмитрий Рябых. Что такое сбалансированная система показателей? [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc\\_short.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml)
5. Система сбалансированных показателей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=7135>
6. Экономический словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru>

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Гранченко О.М.*

*Уманский национальный университет садоводства  
г. Умань, Украина*

В современном мире конкуренция приобретает глобальный характер, и основной целью большинства компаний становится достижение мировых стандартов. На наш взгляд, бенчмаркинг – один из лучших методов для установления соответствия целей компании требованиям мирового рынка. Концепция бенчмаркинга зародилась в конце 50х годов, когда японские специалисты посещали ведущие компании США и Западной Европы с целью

изучения и последующего использования их опыта. В Японии понятие «бенчмаркинг» соотносится со словом «dantotsu», означающем «усилие, беспокойство, заботу лучшего (лидера) о том, чтобы стать еще лучшим (лидером)».

Термин «бенчмаркинг» появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). Сегодня существуют различные определения понятия «бенчмаркинг». Руководитель Глобальной сети бенчмаркинга (Global Benchmarking Network) д-р Роберт К. Кэмп считает: «Бенчмаркинг – это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях» [1]. Исполнительный директор компании AlliedSignal Лоуренс Боссиди под бенчмаркингом понимает анализ конкретных приемов, заимствование выгод, полученных на основе анализа опыта других компаний, и использование в собственной компании лучших приемов, привнесенных в нее извне [2].

Профессор Норвежского университета науки и технологии Бьерн Андерсен отмечает, что перевод английского термина «benchmarking» буквально означает «каменная скамейка» и приводит следующий пример. Представьте себе, что на вершине горы, хорошо всем видной, две каменные плиты установлены на ребро и слегка отодвинуты друг от друга. Сверху на них положена третья плита. Получилась каменная скамейка. Данная идея – сравнение с неким эталоном – нашла широкое применение в экономике. Б. Андерсен дает наиболее полное, по нашему мнению, определение бенчмаркинга: «Бенчмаркинг – это постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнеспроцесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы» [3].

Большинство специалистов придерживается мнения, что бенчмаркинг – изучение и внедрение методов управления других, успешно работающих при их помощи организаций, путем сравнения с ними после выявления слабых сторон своей организации [4]. Конечно, сравнение результатов деятельности компании с результатами основных конкурентов – идея не новая. Сбор информации о деятельности конкурентов – функция оперативного маркетинга. Однако бенчмаркинг – более эффективный метод, чем просто сбор информации. Этот инструмент позволяет выявлять возможности самосовершенствования, определять объекты совершенствования и стимулировать непрерывность данного процесса в целях повышения конкурентоспособности компании.

Целенаправленное использование бенчмаркинга началось в 1979 г. в корпорации Хегох. Тогда конкурирующие фирмы предложили потребителям аналогичные по качеству товары по более низким ценам. Это послужило причиной начала выполнения корпорацией Хегох проекта «Бенчмаркинг конкурентоспособности», направленного на анализ затрат, а также качества

собственных продуктов по сравнению с японскими аналогами. Проект имел большой успех. С тех пор бенчмаркинг является частью бизнесстратегии Херох. Со временем бенчмаркинг доказал свою состоятельность в производственной сфере. Его философия используется во многих фирмах, в том числе в Kodak, DuPont, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell. Технология бенчмаркинга активно используется в интернете для достижения конкурентного преимущества перед сайтамилидерами.

Заметим, что бенчмаркинг – неотъемлемая часть проектов популярной сегодня методики планомерного повышения рентабельности производства «Шесть сигм». Компании уровня «Шесть сигм» рассматривают бенчмаркинг как важнейший инструмент и пользуются им как полезным средством на пути к достижению «Шести сигм». Бенчмаркинг успешно используют и в общественном, и в частном секторах сферы услуг. Так, правительственные учреждения, больницы и университеты начали применять его основные постулаты для улучшения своих процессов и систем.

На практике наиболее часто применяются различные виды бенчмаркинга, которые можно классифицировать в зависимости от того, с кем проводится сравнение и что сравнивается (схема). Единой методики выполнения бенчмаркинга не существует. Число шагов бенчмаркинга бывает разным, поскольку процесс можно разбить на более мелкие этапы, например, в компании IBM таких этапов 15. Но базовые принципы бенчмаркинга везде одинаковы.

Стандартный процесс бенчмаркинга можно представить с помощью моделей бенчмаркинга. Одна из них называется «Колесо бенчмаркинга» и состоит из ряда этапов: планирование, поиск, наблюдение, анализ, адаптация (рисунок). В Японии и США программы бенчмаркинга носят открытый характер. Они развиваются при государственной поддержке. Считается, что благодаря такому обмену опытом выигрывает экономика страны в целом. В Европе популярность бенчмаркинга, на наш взгляд, весьма умеренна.

В России философия бенчмаркинга не нашла большого числа последователей. До сих пор термин «бенчмаркинг» не имеет однозначного перевода на русский язык. Отечественные специалисты сходятся во мнении, что в общем смысле benchmarking – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами.

В России отдельные положения и аспекты бенчмаркинга начали пропагандироваться с 1996 г. в работах Г.Л. Багнева, А.К. Казанцева, И.А. Аренкова. В последние годы по данной проблеме стали публиковаться переводы трудов зарубежных ученых и практиков, появляются оригинальные разработки российских исследователей. Тем не менее, публикаций по бенчмаркингу немного. Применение этого инструмента в российских компаниях тоже имеет незначительные масштабы.

В качестве положительного примера можно привести маркетинговые проекты таких ведущих компаний, как РНК «Лукойл», РАО «ЕЭС России»,

Газпром, ЮКОС, АвтоЗИЛ. Использование системы бенчмаркинга в российском бизнесе позволяет за счет оценки передового опыта ведущих фирм и компаний совершенствовать собственные характеристики, внедрять инновационные технологии, создавать ценности в работе с клиентами, повышать культуру предпринимательства. Идея бенчмаркинга находит отклик и среди региональных предпринимателей. Так, в Чувашской Республике в ОАО «Завод электроники и механики» инициатором внедрения бенчмаркинга стал генеральный директор С. Ляпунов. Внедрение проходило тяжело: при обучении персонала завода приходилось объяснять, зачем это нужно. Сейчас процесс налажен достаточно четко: сбором, обработкой и внедрением передового опыта занимаются все подразделения предприятия.

Таким образом, бенчмаркинг – это не только передовая технология конкурентного анализа. Это, во-первых, концепция, предполагающая развитие у компании стремления к непрерывному совершенствованию, и, во-вторых, сам процесс совершенствования. Это непрерывный поиск новых идей, их адаптация и использование на практике.

Бенчмаркинг способен приносить существенную пользу компаниям любого размера, начиная с малых предприятий и кончая транснациональными корпорациями. Благодаря бенчмаркингу им удастся повысить эффективность работы, что ведет к сокращению отходов производства и переделок готовой продукции, к устранению многих проблем с качеством. Бенчмаркинг помогает относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать бизнес-процессы, позволяет понять, как работают передовые компании, и добиться таких же или более высоких результатов. Как видно, ценность этого инструмента состоит не столько в том, что отпадает необходимость «изобретать велосипед», сколько в том, что внимательное изучение достижений и ошибок других позволяет сделать собственную модель велосипеда.

#### **Список литературы:**

1. Robert C. Camp. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance. – ASQC Quality Press, 1989.
2. Хэрри М., Шредер Р. 6 SIGMA. – М.: ЭКСМО, 2003. – 464 с.
3. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: Пер. с англ. / Науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
4. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование. – 2002. – 1. – С. 60-62.



## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО КУРСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

*Транченко О.М.*

*Уманский национальный университет садоводства  
г. Умань, Украина*

Переход экономики России на инновационный путь развития предполагает кардинальный рост производительности труда, обновление производственных мощностей на основе внедрения новых технологий, увеличения выпуска наукоемкой, конкурентоспособной продукции, реализации новых форм интеграции науки и производства. Для России, с ее обширной территорией, огромными различиями в уровнях социально-экономического развития регионов, не менее важной задачей становится формирование комплексной инфраструктуры продвижения наукоемкой продукции, товаров интеллектуальной деятельности на региональные рынки, повышение уровня технической оснащенности товаропроводящих сетей. Эти задачи являются важным компонентом стратегического курса социально-экономического развития страны на период до 2020 г. в рамках углубления процессов интеграции субъектов Федерации и расширения их межрегионального взаимодействия.

Экономика России отличается низким уровнем инновационного развития. По данным статистической отчетности, доля высокотехнологичных отраслей промышленности и «отраслей знаний» в ВВП России составляет 10,5%, а вклад инновационных факторов в годовой прирост ВВП – 1,3 процентных пункта. Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет 9,3% общего количества крупных и средних предприятий, доля инновационной продукции – всего 2,5%. Крайне недостаточны внутренние затраты на исследования и разработки – около 1% ВВП, тогда как в Германии, США и Японии – 2,6–2,8% [1]. На долю России на мировом рынке наукоемкой продукции приходится менее 1%, а США – 40%.

Проблема заключается не только в отставании России по уровню инновационного развития от ведущих западных стран, но и в резкой дифференциации регионов страны по данному показателю. Об этом свидетельствуют многочисленные рейтинговые оценки субъектов Российской Федерации по показателям научно-технического и инновационного развития [2]. Так, по доле промышленной продукции, производимой инновационно-активными предприятиями, в общем объеме промышленной продукции значительно выделяются Челябинская область – (17,8%), Нижегородская (16,7%), Брянская (15,3%), Вологодская (11,9%), а также Москва (7,7%) [3]. Еще в 15 субъектах Федерации данный рейтинг превышает 6%, что превышает среднероссийский показатель.

В большинстве же других регионов России показатель инновационного развития значительно ниже, а в ряде из них (Республика Хакасия, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Республика Алтай, Республика Тыва) инновационная деятельность практически отсутствует. Регионы-лидеры, входящие в первую десятку по рейтингу инновационного развития, могут стать активными проводниками новых технологий и идей, содействовать их трансферу в отстающие регионы, но для этого требуется развитая инфраструктура инновационного обмена.

В научной литературе, посвященной проблемам развития инноваций, коммерциализации научно-исследовательских работ, основное внимание уделяется деятельности фирм и организаций, производящих научные знания и новые технологии. В России функционирует более 70 технопарков и около 50 тыс. малых технологических фирм, в которых занято примерно 200 тыс. человек. В 24 регионах создано свыше 50 инновационно-технологических объектов с тысячами малых высокотехнологичных предприятий. Формируется региональная сеть консалтинговых и инжиниринговых фирм. Появились первые научно-образовательные комплексы, венчурные фонды, ориентированные исключительно на сферу высоких технологий.

Вместе с тем вопросы межрегионального трансфера инноваций остаются малоизученными. Опыт показывает, что для успешного продвижения в регионы новой продукции, создаваемой наукоемкими фирмами, и ускорения ее внедрения по всей территории страны необходима комплексная инфраструктура трансфера продуктов интеллектуальной деятельности. Она должна включать в себя все звенья, необходимые для использования продуктов интеллектуальной деятельности, иметь разветвленную сеть, охватывающую всю территорию страны с учетом особенностей системы расселения, быть юридически защищенной, обладать высоким уровнем технической оснащенности, отвечающим мировым стандартам.

Исходя из данных требований предлагается следующая типология инфраструктуры межрегионального трансфера инноваций. В нее входят фирмы и организации, выполняющие как непосредственную функцию перемещения новых технологий и знаний на региональные рынки, так и обеспечивающие благоприятные условия для трансфера, финансовую, информационную, правовую, кадровую поддержку. Особое значение для реализации товаров интеллектуальной деятельности играет защита авторских прав, без чего невозможно решить проблему конкурентоспособности отечественной инновационной продукции на российском и мировых рынках.

В России инфраструктура трансфера инновационной продукции некомплексная и не отвечает современным требованиям. Например, велико отставание регионов России от зарубежных стран в развитии выставочно-ярмарочной инфраструктуры. Площадь выставочных площадей на 1 тыс. жителей составляет в Москве – 28,8 м<sup>2</sup>; Санкт-Петербурге – 20,5 м<sup>2</sup>; Чувашской Республике – 22,6 м<sup>2</sup>; тогда как в Торонто – 40,0 м<sup>2</sup>; Берлине – 47,0 м<sup>2</sup>; Барселоне – 70,5 м<sup>2</sup>; Париже – 95,5 м<sup>2</sup>. Недостаточно развиты элементы

финансово-кредитной инфраструктуры (страховые и гарантийные организации, бюро кредитных историй, межрегиональные банки и т. д.). По насыщенности финансовыми и кредитными структурами регионы отстают от ведущих западных стран в 5–7 раз. Требуется расширения сеть экономико-правовой инфраструктуры – экспертных бюро, лабораторий качества, консалтинговых фирм по качеству, патентных бюро и т. д. Большие возможности для развития инфраструктуры межрегионального трансфера технологий открывает применение современных средств компьютеризации.

Разработка и последующая реализация стратегии информационного развития позволит России к 2010 г. стать одним из лидеров мирового рынка информационных технологий. К этому времени в России в сфере информационных технологий будет занято примерно 5% трудоспособного населения страны, или 3,5 млн. человек (в 2001 г. – 1,4%) [4]. Растет число интернет-пользователей. К концу 2008 г. Россия станет вторым по размеру интернет-рынком в Европе, Интернетом к этому времени будет пользоваться 40 млн. россиян. Высокие темпы роста российской аудитории интернета ожидаются и в перспективе: к 2012 г. на 69%. Число его пользователей достигнет 43% общей численности россиян.

В последние годы современные технологии, включая электронный бизнес, активно внедряются в товаропроводящие системы, прежде всего оптовой торговли продовольствием. Например, городская целевая программа развития оптовой торговли продовольствием в Москве на 2008–2010 гг. предусматривает формирование единой среды информационного общения покупателей и поставщиков: электронные биржи, торговые площадки, интернет-магазины. Планируется оптимизировать структуру товародвижения, создать прочные технологические цепочки «производитель – оптовая торговля – розничная торговля» и снизить число посредников в 2–3 раза на основе внедрения онлайн-овых электронных торговых систем с использованием эффективных технологий дистрибуции, логистики и биржевых технологий.

Широкое распространение интернет-технологии получили при создании электронной системы государственных закупок. Региональные информационные системы и электронные торговые площадки действуют во всех федеральных округах и многих субъектах Федерации. Преимущество проведения открытых аукционов в электронной форме – экономия значительных средств городского бюджета за счет снижения трудоемкости обеспечения конкурсных процедур. При объеме проведенных в Москве в 2006 г. конкурсов на общую сумму 78 млрд. руб. экономия бюджетных средств составила 6 млрд. руб. (7%), а при использовании формы электронных аукционов этот показатель достигает 15%, по некоторым же позициям еще выше – до 30% [5].

Проведение электронных торгов позволяет вовлечь в товарообмен практически все регионы, стимулировать развитие малого бизнеса на местах и тем самым содействовать расширению межрегионального сотрудничества. Вместе с тем следует отметить, что электронные торги еще распространены

незначительно. Доля государственного заказа, размещенного на электронных торговых площадках Москвы, составляет лишь 10%. Электронные торги используются в основном для решения текущих задач. В структуре электронных торгов для государственных нужд, проводимых в регионах, основная доля израсходованных средств приходится на горюче–смазочные материалы, жидкое топливо, медикаменты и медицинское оборудование, строительные материалы. В то же время открытые аукционы в электронной форме еще слабо используются для реализации инноваций, активного продвижения новых технологий на региональные рынки.

Стоит задача объединения региональных электронных торгов в масштабах федеральных округов или межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия. Целесообразно создать единые электронные торговые площадки государственных закупок для федеральных округов или ассоциаций экономического взаимодействия. Основными функциями их могут быть: проведение электронных конкурсов – торгов; ведение реестров основных видов закупаемой продукции, в том числе инновационной, и реестров конкурсов; сопровождение реестров государственных контрактов, реестров поставщиков; планирование закупок и конкурсов; разработка электронных регламентов, сводной отчетности; информационное обеспечение размещения государственного заказа.

Сеть единых электронных площадок, охватывающих всю территорию страны, позволит увеличить товарооборот между субъектами Федерации, повысить долю наукоемкой продукции в общем обороте, полнее использовать инновационный потенциал регионов–лидеров, увеличить количество участников торгов и за счет этого снизить контрактные цены, а также сами издержки на проведение торгов на 10–15%.

Важный элемент инфраструктуры межрегионального обмена инноваций – центры трансфера технологий, на базе которых отрабатываются организационно–финансовые механизмы коммерциализации технологий и результатов научно–исследовательской деятельности. Главная идея и цель их создания – содействие экономическому развитию регионов путем разработки механизмов, связывающих звенья цепочки трансфера технологий и повышающих тем самым результативность инновационного процесса.

Анализ зарубежного опыта показывает, что многие университеты превратились в крупнейшие научно–инновационные центры, вовлекли в орбиту своей деятельности сотни промышленных, исследовательских и торговых фирм, превратились в консолидирующую силу, объединяющую интересы многочисленных партнеров. Например, Оксфордский университет в Великобритании, являясь сравнительно небольшим вузом (17 тыс. студентов), связан более чем с 300 наукоемкими фирмами. Суммарный годовой доход этого учебно–научно–инновационного комплекса 5 млрд. долл. Бюджет Массачусетского технологического института (10 тыс. студентов) – 1,83 млрд. долл., при этом в его бизнес–окружение входят 4 тыс. фирм выпускников и сотрудников, чей доход составляет 480 млрд. долл.

В России национальная инновационная система как эффективный механизм коммерциализации технологий только создается. Один из первых центров трансфера технологий возник в Московском университете, где уже накоплен определенный положительный опыт. ЦТТ МГУ выполняет следующие задачи: продвижение университетских технологий в промышленность, лицензирование, создание компаний, привлечение контрактных работ; консультирование по вопросам управления интеллектуальной собственностью, создания малых инновационных компаний, привлечения инвестиций; организация ориентированных фундаментальных и прикладных исследований в интересах различных отраслей российской промышленности, участие в подготовке специалистов; содействие заключению научных контрактов с зарубежными фондами и компаниями.

Центры трансфера технологий создаются в шести федеральных округах на базе институтов РАН, университетов и государственных научных центров Российской Федерации. Для дальнейшего их развития необходимо снять некоторые ограничения в законодательстве. Например, унитарные предприятия и НИИ не имеют права участвовать в создании совместных предприятий, партнерств. Администрации субъектов Федерации не могут финансировать расположенные на их территории вузы, а те в свою очередь не могут создавать малые и средние предприятия, покупать акции на бирже и др. Между тем эти эффективные инструменты коммерциализации результатов научных исследований широко используются в развитых странах мира. Опыт США свидетельствует, что в конечном итоге такие центры могут стать самоокупаемыми примерно через 8–10 лет.

Среди проблем, сдерживающих развитие инновационной сферы в стране, можно выделить снижение уровня патентной активности, низкая инновационная активность предприятий (отсутствие инжиниринга, невозможность совмещения исследовательской разработки и освоения новшеств), сокращение числа разработанных и освоенных технологий, рост международной конкуренции, отсутствие механизмов защиты интеллектуальной собственности.

Одна из причин низкой инновационной активности российской экономики – нехватка финансовых средств для развития науки и новых технологий. Здесь большое поле деятельности для развития венчурного бизнеса. Наиболее благоприятные условия для его развития имеют крупные финансовые центры. Например, для Москвы одним из вариантов может стать схема реализации научно-технической продукции с участием венчурного инвестиционного фонда, который принимал бы на себя риски и инвестировал средства в отобранные проекты, зарабатывая на этом деньги для последующего инвестирования. При этом следует построить деятельность фонда таким образом, чтобы обеспечить дополнительные источники финансирования и поэтапное развитие венчурного бизнеса. Дополнительными источниками доходов могут стать средства, полученные от продажи акций венчурных предприятий, созданных в ходе реализации проектов.

По нашему мнению, требуется долгосрочная концепция развития системы высшего и среднего специального образования, в которой основным критерием подготовки кадров высшей и средней квалификации станет перспективная потребность экономики в специалистах, обеспечивающих ускоренное развитие инновационных технологий, информационных систем и производство наукоемкой продукции, а также создание высокотехнологичных элементов инфраструктуры рынка.

Региональная инфраструктура должна строиться с учетом сложившейся в стране системы расселения и географии центров экономической активности. Наиболее развитую инфраструктуру обмена инновациями с полным набором всех ее составляющих элементов и широким арсеналом методов и механизмов стимулирования продвижения новых технологий в регионы следует создавать в мегаполисах и центрах федеральных округов, других крупных городах. В административных центрах муниципальных образований целесообразно иметь структуры, позволяющие участвовать в процессе изготовления наукоемкой продукции малым предприятиям: это предполагает включение их в информационные и маркетинговые сети, создание бизнес-инкубаторов, участие в электронных торгах, обеспечение правовой защиты и т. п.

Ускорения экономического развития страны на базе повышения ее инновационности можно достичь в первую очередь интенсификацией межрегионального обмена наукоемкой продукцией, внедрением новых технологий между регионами–лидерами, обладающими наиболее мощным инновационным потенциалом, вовлечением в процесс товарообмена возможно большего числа субъектов Федерации. Тем самым будет создан мощный и постоянно расширяющийся поток инноваций на основе функционирования комплексной и высокотехнологичной инфраструктуры межрегионального трансфера новых технологий и знаний. Такой подход позволит не только углубить процессы интеграции регионов в этой сфере, но и будет способствовать ускорению вхождения России в мировой инновационный рынок.

#### **Список литературы:**

1 Богачев Ю.С., Винокуров В.И. Сравнительный анализ научно-технического и инновационного развития субъектов Российской Федерации // Информационно–аналитический бюллетень, ГУ «Центр исследований и статистики науки». 2007. № 5.

2. Богачев Ю.С., Винокуров В.И. Сравнительный анализ научно–технического и инновационного развития субъектов Российской Федерации // Информационно–аналитический бюллетень, ГУ «Центр исследований и статистики науки». 2007. N 5.

3. Гасанов М. Информатизация региона // Экономист. 2005. № 6.

4. Иванов А.Д., Герцев К.Н., Докучаева Я.Ю. Некоторые аспекты размещения государственного заказа на электронных торговых площадках // Экономика мегаполисов и регионов. 2007. Апрель. № 2 (14). С. 12–13.

5. Кобзев А. России необходима национальная программа перехода от сырьевой экономики к экономике знаний // Промышленник России. 2008. № 1.

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Трусова Н.В.*

*Днепропетровский государственный аграрный университет  
г. Днепропетровск, Украина*

Трансформация украинской экономики сопровождается множеством проблем, которые являются специфическими для современного развития концепции рыночного хозяйствования. В этих условиях приоритетное внимание следует уделять управлению формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, как наиболее сложному и ответственному звену в системе управления различными аспектами субъекта хозяйствования.

Именно финансовый потенциал характеризуется комплексностью, широтой охвата и глубиной проникновения в сущность всех причинно-следственных связей экономических процессов, имеющих место в сельскохозяйственных предприятиях, является индикатором общего их «оздоровления».

Характеризуя роль и значение финансового потенциала, следует обратить внимание на то, что большинство проблем украинских сельскохозяйственных предприятий обусловлены неэффективными подходами к его управлению. Это прежде всего связано с тем, что теоретически и практически категория «управление» была и остается объектом серьезного исследования.

Управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственного предприятия – это многогранный и сложный процесс, имеющий целенаправленный характер. Заметим, что влияние экономических и политических условий в стране, определяет направления управления формированием финансового потенциала предприятия, которые в свою очередь характеризуются разновекторностью их назначения. С точки зрения стратегических аспектов управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственного предприятия следует выделить основные его составляющие:

- лидерство в борьбе с конкурентами;
- выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития.

К тактическим аспектам управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственного предприятия следует отнести:

- рост объемов производства и реализации;
- оптимизация соотношения «затраты - результат»;
- максимизация прибыли;
- минимизация риска при предусмотренном уровне прибыли;
- обеспечение рентабельности деятельности;
- оптимизация денежного потока.

Управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий требует глубоких системных знаний в теории и практике принятия эффективных управленческих решений. Системное управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий можно идентифицировать по основным признакам системности:

- динамичность управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, обусловлена постоянно переменной величиной финансовых ресурсов, доходов, расходов, колебаниями спроса и предложения на капитал, что обеспечивает увеличение и углубление связей системы управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий с внешней средой;

- открытость, обусловленная интенсивностью обмена информацией и финансовыми ресурсами с внешней средой, взаимодействием системы управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий и внешней среды;

- управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий как развивающаяся система, является общим признаком для всех систем, поскольку в качестве его главного направления выступает максимизация рыночной стоимости сельскохозяйственных предприятий;

- целенаправленность процессов управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, которая определяет функционирование системы в целом;

- иерархичность системы, обозначающая, что каждая подсистема управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий может рассматриваться как система более низкого порядка, состоящая в свою очередь из взаимодействующих и взаимосвязанных подсистем;

- взаимосвязанность системы управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий и внешней среды, заключающаяся в том, что данная система формирует и проявляет свои свойства только в процессе функционирования и взаимодействия с внешней средой, то есть система управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий реагирует на воздействия внешней среды, тем самым, развиваясь, сохраняя качественную определенность и свойства,



обеспечивающие относительную устойчивость и адаптивность функционирования.

Следовательно, управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий целесообразно представлять в виде взаимосвязанных и взаимодействующих подсистем: управляющей подсистемы; управляемой подсистемы.

Элементами управляющей подсистемы являются: организационная структура; механизм управления; информационные технологии.

Элементами управляемой системы являются: управление собственными финансовыми ресурсами; управление заемными финансовыми ресурсами; управление привлеченными финансовыми ресурсами.

Структура и процесс функционирования системы управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий представлены на рисунке 1.

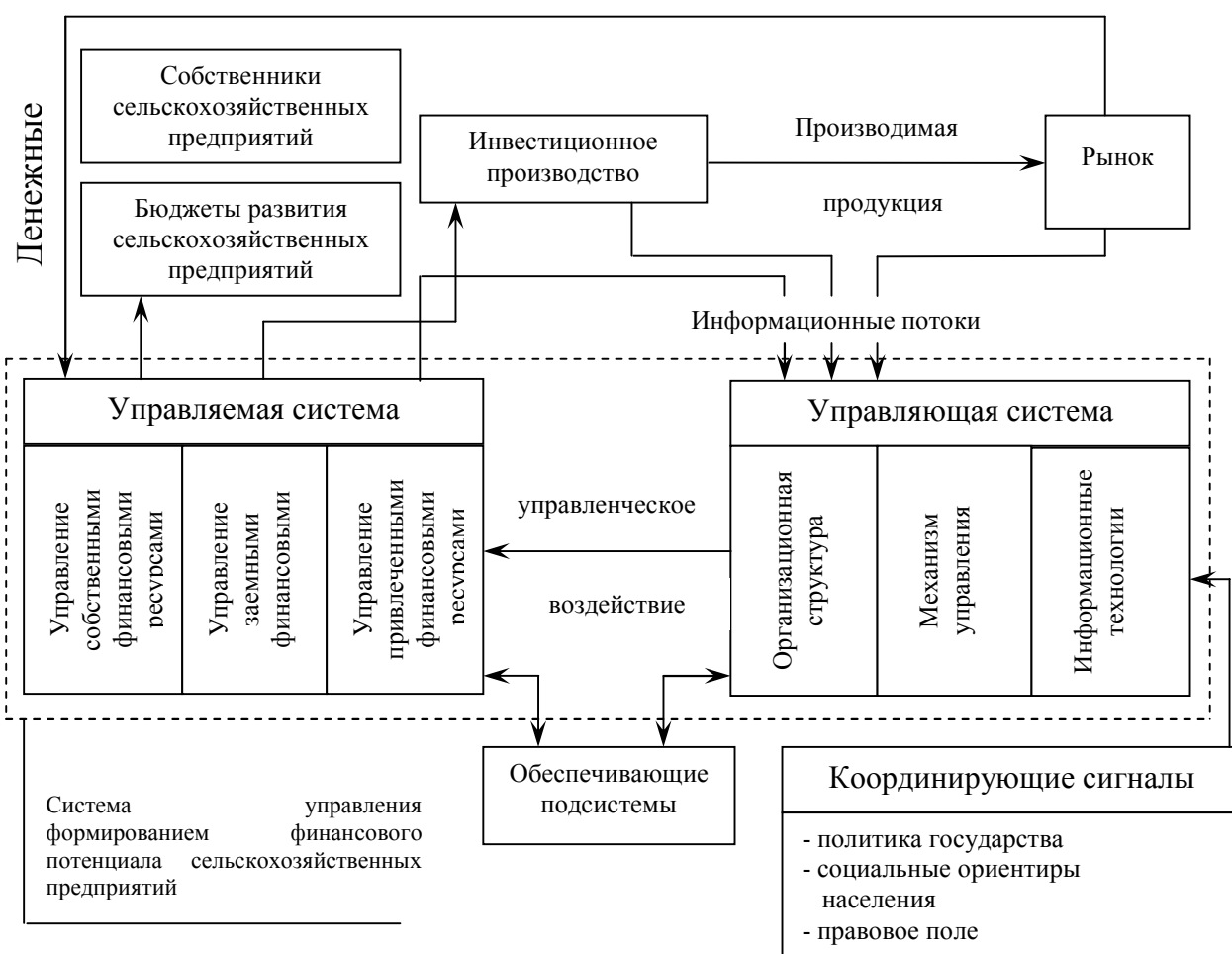


Рис. 1 Структура и процесс функционирования системы управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий\*

\* Источник: собственная разработка

В контексте предложенной структуры и процесса функционирования системы управления формированием финансового потенциала, сформулирована собственная трактовка понятия «управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий», которая представляет собой целенаправленное управленческое воздействие на финансовые ресурсы с целью достижения финансового устойчивости сельскохозяйственных предприятий и наращивания уровня его финансового потенциала для развития и обновления производства на инвестиционной основе.

Управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий имеет свои специфические закономерности, которые отражают сущность связей самого процесса управления и характеризуются объективностью, необходимостью и обязательностью их проявления.

К таким закономерностям управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий следует отнести:

1. Учет влияния конкуренции на управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, является неотъемлемой и важной движущей силой эффективного управления данным процессом, поскольку конъюнктурные колебания рынка вынуждают сельскохозяйственные предприятия идти на риск нововведений в целях укрепления своими экономических позиций. При этом, действие рыночных сил конкуренции проявляется двояко:

- во-первых, сельскохозяйственные предприятия в условиях невысокой инвестиционной активности теряют рынки сбыта и несут финансовые потери;

- во-вторых, радикальные нововведения, которые способствуют техническому обновлению производства и расширению границ для прорыва в качественно новое состояние развития производственных отношений, неизменно нарушают стабильность производства и требуют дополнительных финансовых ресурсов.

2. Определение объектом управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий его финансовых ресурсов, которые выполняют обеспечивающую функцию инвестиционно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий для воспроизводства, расширения, ускорения и повышения эффективности хозяйствования, при создании и реализации различных инвестиционных направлений: производственных, технологических, экономических, социальных, с целью разработки и внедрения конкурентоспособной продукции и технологий на уровне мировых стандартов.

3. Проявление результатов управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий через величину и сроки использования его денежных потоков, которые ускоряют оборачиваемость средств, способствуют снижению дебиторской и кредиторской задолженности, а также укреплению расчетно-платежной дисциплины.

4. Необходимость оптимального распределения и перераспределения финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий, определяют движение денежных средств (их скорость и масштабы), работоспособность всей финансовой системы, направленной на увеличение финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, адекватного требованиям экономики.

5. Разработка и принятие решений в управлении формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, направлена на достижение компромисса между требованиями доходности, надежности и ликвидности капитала сельскохозяйственных предприятий в соответствии с его миссией и целями в условиях сложившейся конъюнктуры рынка.

6. Потребность в формировании финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий из различных источников, предоставляющие возможность ему своевременно инвестировать средства в производство и тем самым способствовать увеличению его финансового потенциала.

7. Регулирование структурных преобразований финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий на основе инструментов управления:

- использованием финансовых ресурсов (заработная плата, премии, надбавки, пенсионное обеспечение, инвестирование в проекты, инструменты по налоговому регулированию, система расчетов)

- формированием финансовых ресурсов (прибыль, доход, амортизационные отчисления, система цен и тарифов, дивиденды, процентные ставки, паевые взносы, финансовые санкции, формы расчетов и виды кредитов).

8. Использование методов управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, обладающие определенными информационными и аналитическими возможностями управленческого воздействия на финансовые ресурсы.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что управление формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий определяется приоритетными возможностями в назначении формирования финансовых ресурсов предприятий, которые участвуют в инвестиционно-хозяйственной деятельности и привлекаются для финансирования определенных стратегических направлений развития и функционирования предприятий. Финансовый потенциал, как категория производна от финансов предприятий, ограниченный исключительно денежными отношениями, которые возникают в процессе движения финансовых ресурсов предприятия (собственных и привлеченных), формирование на этой основе его потенциальных доходов и распределения их по факторам производства. Следовательно, финансовым потенциалом предприятия является совокупностью имеющихся и потенциальных финансовых ресурсов и доходов предприятия, при заданных или таких, которые сложились, параметрах ресурсного и производственного потенциалов, а также рыночной конъюнктуры.

**Список литературы:**

1. Гнып Н.О. Управление финансовым потенциалом предприятия как составляющая финансового менеджмента / Н.О. Гнып // Развитие финансовых отношений в условиях трансформационных процессов: материалы симпозиуму Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли. – Х.: ХИФ УГУФМТ, 2009.- С. 145-146.

2. Козьменко С.Н. Потенциал инновационного развития предприятия: [монография] / С.Н.Козьменко.- Сумы: Деловые перспективы, 2005.- 256 с.

3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: [учеб. пособие для вузов] / Б. Коласс; пер. с франц. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

4. Прокопишак В.Б. Оценка финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий [В.Б. Прокопишак] // Украина : Восток-Запад – проблемы постоянного развития: материалы второго тура Всеукр. науч.-практ. конф., 24-25 листопада 2011 р. – Львов: РВВ НЛТУ Украины. – 2011. – Т.1. – С.231-234.

**ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ  
ХЛЕБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ  
ОБЛАСТИ С ПОСТАВЩИКАМИ СЫРЬЯ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ  
ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ**

*Ульянова Н.Д., Ульянова Ю.А.*

*ФГБОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная  
академия»  
г. Брянск, Россия*

Одной из ведущих пищевых отраслей АПК является хлебопекарная промышленность. Хлебопечение - социально значимая отрасль экономики. Хлеб и хлебобулочные изделия относятся к продуктам повседневного спроса. Употребление хлеба обеспечивает весомую часть потребности человека в энергии, и заменить его другими продуктами проблематично. Большинство хлебозаводов, выпускающих основные сорта хлеба, решают важную стратегическую задачу обеспечения дешевым хлебом как можно большего количества человек.

В России хлеб и хлебобулочные изделия занимают второе место по потреблению после воды, то есть являются самыми популярными и любимыми продуктами россиян. В последние годы наблюдается тенденция к снижению объемов производства хлеба. По оценкам экспертов, производство хлебобулочной продукции в России ежегодно сокращается на 5-7%. Среди основных причин сокращения рынка следует отметить снижение численности населения, а также изменение в структуре потребления.

В Брянской области потребление хлебопродуктов (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые) на душу населения в год за последние 10 лет снизилось незначительно и составило в 2010 году 112

килограмм. Ежедневно среднестатистический житель Брянской области потребляет в сутки хлебных продуктов меньше, чем необходимо потреблять более чем на 300 г.

Аналогично российской ситуация в области наблюдается снижение производства хлеба и хлебобулочных изделий (рисунок 1): в 1990 году производилось 310,2 тыс. тонн, в 2005 году – 98,4 тыс. тонн, в 2012 – 86,7 тыс. тонн.

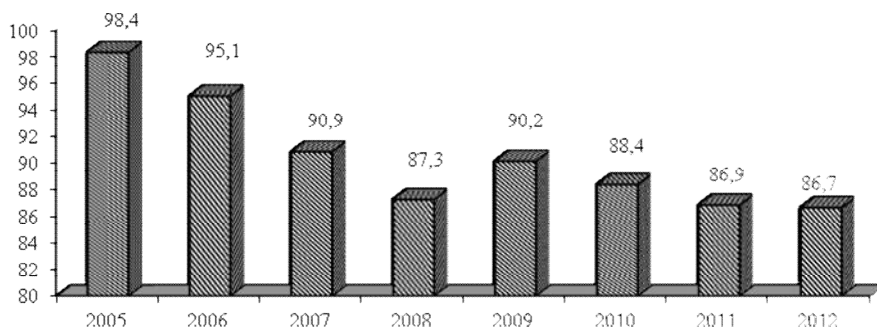


Рис.1. Динамика объема производства хлеба и хлебобулочных изделий в Брянской области за 2005-2012гг., тыс. тонн

В настоящее время предприятиями Брянской области производится чуть больше 3% общего объема российских хлебопродуктов. Хлебопекарная промышленность области включает 9 открытых акционерных обществ: фирма "Брянскхлебпром", ГУП "Брянский хлебокомбинат №1", Брянский хлебокомбинат "Каравай", "Бежицкий хлебокомбинат", "Дятьково-хлеб", "Клинцовский хлебокомбинат", "Клетнянский хлебозавод", "Трубчевскхлеб", "Унеча-хлебокомбинат". Всего по области предприятиями хлебопекарной промышленности ежедневно производится около 300 тонн хлебобулочных изделий.

Основная масса реализуемых хлебобулочных изделий – хлеб и батон. Предприятиями ежегодно разрабатываются, согласовываются и внедряются до 70 новых видов изделий. Наибольшим спросом у населения в последнее время пользуются хлеб с добавлением ржаной сеяной муки, заварные сорта, лечебно-диетические изделия, изделия с йодказеином, мелкоштучные изделия из слоеного теста. Появляются новые функциональные сорта, оказывающие благоприятный эффект на одну или несколько физиологических функций организма.

Хлебоперерабатывающие предприятия области осуществляют свою деятельность на конкурентной основе, как по реализации, так и с поставщиками сырья. На предприятиях действует Положение о закупках товаров, работ, услуг, которое разработано в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В Положении описываются такие пункты как информационное обеспечение закупки, основания проведения закупки,

принятие решения о проведении закупки, требования к закупаемым товарам, работам, услугам, к участникам закупок, к извещению и документации о закупке, способы закупок, закупка по упрощенной форме, закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), закупка в электронной форме, заключение договора и изменение условий договора и др.

Руководством предприятий принимается «План закупки товаров, работ, услуг», который является основным плановым документом в сфере закупок и утверждается на срок не менее чем на один год. Нередко данный документ размещается на официальном сайте предприятия. В плане прописываются объемы муки по видам, которые предполагается закупить у поставщиков сырья хлебозаводов.

Сырьевые зоны хлебоперерабатывающих предприятий не достаточно организованы. Мука везется из удаленных населенных пунктов (Орловская и Смоленская области, республика Беларусь), что требует значительных транспортных затрат. Более того, отсутствуют регулярные поставщики сырья и других материалов для производства хлебопродуктов (в среднем более 50 предприятий).

Большинство предприятий области, занимающиеся производством хлеба и хлебопродуктов, переходят на производство продукции из сырья наивысшего качества, однако использование производственных мощностей на крупных и средних промышленных предприятиях составляет около 30%. Поставщиков муки выбирают таким образом, чтобы закупочные цены на муку, а также транспортные расходы были минимальными. Это приводит к тому, что снижается себестоимость продукции и, следовательно, будет получена большая прибыль.

Анализ средних закупочных цен на муку разного сорта показал, что самым дорогим сырьем для производства хлебобулочных изделий является мука высшего сорта. Предприятиям не выгодно покупать дорогостоящее сырье, однако выпускаемые хлебопродукты должны соответствовать требованиям потребителей. Наиболее выгодным видом продукции является хлеб (наименьшие цены на сырье и расход сырья). Увеличить использование производственных мощностей целесообразно через увеличение производства именно различных видов хлеба. Изделия из высшего сорта муки должны также производиться с целью обеспечения потребностей населения.

Таким образом, совершенствование производственно-экономических связей хлебопекарных предприятий Брянской области с поставщиками сырья требует оптимизации сырьевых зон и ценовых взаимоотношений. Кроме того, обеспечение перерабатывающего предприятия мукой возможно за счет строительства собственной мельницы.

Реализация хлебобулочных изделий перерабатывающими предприятиями производится также как и закупка сырья, то есть на договорной основе. С покупателями заключаются договора. В широком смысле эти потребители уже давно являются партнерами.

Структура реализации хлебопродукции по каналам показала, что

наибольшую долю в реализации продукции занимает реализация оптом и составляет в среднем 76%. Однако хлебозаводы области используют различные каналы сбыта, их продукция поступает в магазины от небольших (по принципу «рядом с домом») до супермаркетов. Основными покупателями хлебобулочных изделий являются оптовые покупатели, сельскохозяйственные предприятия, частные предприниматели, больницы, магазины, рынки и предприятия общественного питания. У таких крупных предприятий, как ОАО «Бежицкий хлебокомбинат», ОАО Хлебокомбинат №1 имеются собственные фирменные магазины.

Для доставки сырья и готовой продукции заказчикам обычно имеется собственный специальный транспорт, что немаловажно. Хлебобулочные изделия перевозят в специализированном транспорте, оборудованном полками-угольниками, в лотках-угольниках, в лотках или контейнерах.

Особое внимание на хлебопредприятиях уделяется выпуску продукции, обогащенной йодоказеином, которая рекомендована Минздравом. На Новозыбковском комбинате выпускают следующие сорта хлеба: «Дедушкин» и «Столовый новый», сдобу «Полезная». На Клинцовском хлебокомбинате освоен выпуск хлеба «Сила», на ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» - хлеб «Богатырь» и батон йодированный, на ОАО Хлебокомбинате № 1 – хлеб «Приокский», на ОАО Брянский хлебокомбинат «Каравай» - хлеб йодированный с сухой ламинарией. На этих предприятиях успешно выпускается батон «Умница». Продукция реализуется жителям Брянской области, а также направляется в детские, школьные и лечебно-профилактические учреждения.

Специфика хлебопекарной промышленности такова, что для любого канала реализации хлебобулочные изделия отпускаются по оптовым ценам. Наценка на продукцию идет уже в непосредственных местах продажи.

В настоящее время из-за дефицита муки растет цена на хлеб по всей России. В Брянской области также наблюдается повышение цен на хлебопродукцию, так стоимость на хлеб из пшеницы в 2012 году поднялась на 18%. Так, на ОАО «Дятьково-хлеб» средняя цена реализации 1 тонны продукции увеличивалась незначительно из года в год: за период 2009-2010гг. она повысилась на 2,2% и составила 27,11 тыс. рублей. Однако с декабря 2012 года на заводе выросли цены на хлебобулочные изделия. Мера эта вынужденная (повышения цен на хлеб не происходило с 2010 года). За второе полугодие тарифы на газ подорожали на 15%, выросла цена сортовой муки по сравнению с предыдущим годом на 30%, ГСМ – на 18-39%, особенно подорожало дизельное топливо. Таким образом, себестоимость продукции постоянно растет. В такой ситуации некоторые заводы области обанкротились. У руководства хлебоперерабатывающих предприятий нет другого выхода, как, хотя бы на немного, повысить отпускную цену.

В целом поставка сырья и реализация хлебопродуктов осуществляется в Брянской области на достаточно высоком уровне. Существуют определенные принципы производственно-экономических отношений с поставщиками сырья

и потребителями хлебобулочных изделий. Однако, остается проблема недоиспользования производственных мощностей по производству хлебопродуктов, что связано с заказами потребителей и, следовательно, может быть частично решена путем расширения ассортимента хлебопродуктов.

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Ус Ю.В., Безуглая ЮЕ.*

*Украинская инженерно-педагогическая  
академия, г.Харьков, Украина*

Современное состояние украинской экономики не является достаточно устойчивым. В данный момент существует потребность в совершенствовании управления деятельностью субъектов хозяйствования в целом и, в частности, их прибылью. Необходимость создания теоретических и практических системно-ориентированных основ формирования и реализации финансовой стратегии предприятия представляют собой актуальную проблему. Значительный вклад в исследование процессов формирования и реализации стратегии сделали такие отечественные и зарубежные ученые, как И.Бланк, В.Бочарова, Д. Ван Хорн, Ю.Воробйова, Н.Горицька, Н.Гринчук, Н.Илиних, Р.Качалов, Г.Клейнер, Л.Павлова, А.Поддериьогина, В.Л. Тамбовцев, и др. Но отдельные вопросы формирования и реализации финансовой стратегии предприятия, обеспечения оптимизации производственного процесса в ходе ее формирования требуют дальнейшего развития.

В условиях стремительного развития экономики страны из отечественных предприятий, независимо от организационно-правовых форм, не выдерживают такого темпа и теряют свои конкурентные позиции на рынке. Это вызвано отсутствием долгосрочного финансового планирования и стратегического управления предприятием. Для того, чтобы избежать таких угроз деятельности предприятия необходимо четко осознавать необходимость совершенствования процесса формирования и реализации стратегии на предприятии. Поскольку стратегическое управление финансовым развитием предприятия носит целевой характер, то есть предполагает постановку и достижение определенных целей [1-3,4]. Будучи четко выраженными, стратегические цели становятся мощным средством повышения эффективности финансовой деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений по всем основным направлениям финансового развития предприятия.

Стратегические цели финансового развития предприятия служат исходным базисом долгосрочного финансового планирования, лежат в основе принятия всех управленческих решений, является ориентиром стратегических преобразований финансовой деятельности и контроля за их осуществлением. Принятия стратегических решений финансового развития предприятия



охватывает систему выбора соответствующих видов и типов финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности.

Непредвиденные изменения факторов внешней финансовой среды на отдельных этапах реализации стратегии несут в себе как дополнительные возможности, так и дополнительные угрозы финансовой стабилизации предприятия. Диагностика условий внешней среды, в которых осуществляется реализация стратегии финансового развития предприятия на каждом из ее этапов, позволяет предприятию своевременно разработать комплекс необходимых наступательных или оборонительных стратегических управленческих решений, обеспечивающих реализацию целей его финансовой стабилизации.

Реализация стратегии финансового развития предприятия определяет прежде всего необходимость осуществления стратегических изменений его финансовой деятельности. Повышение качества управления финансовой деятельностью в процессе финансового развития предприятия должно предусматривать эффективное внедрение современных научных достижений в этой сфере деятельности, в первую очередь, обеспечивать выбор соответствующих финансовых инструментов осуществления операций на финансовом рынке.

Проведение стратегического контроллинга влияет на управление денежными активами или остатком денежных средств и их эквивалентов, постоянно находится в распоряжении предприятия, составляет неотъемлемую часть функций общего управления оборотными активами. Размер остатка денежных активов, которым оперирует предприятие в процессе хозяйственной деятельности, определяет уровень его абсолютной платежеспособности (готовность предприятия немедленно рассчитаться по всем своим неотложным финансовым обязательствам [5]), влияет на размер капитала, инвестированного в оборотные активы, а также характеризует в определенной мере его инвестиционные возможности (инвестиционный потенциал осуществления предприятием краткосрочных финансовых инвестиций). Таким образом, в последние годы в системе стратегического финансового управления предприятием все большее внимание уделяется вопросам организации денежных потоков, оказывающих существенное влияние на конечные результаты его хозяйственной деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Александров І.О. Фінансова стратегія підприємства //Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2003. - № 65. – С. 121 – 128.

2. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ.- М: Экономика, 1999.- С. 219 - 225

3. Бланк И.А. Управление прибылью.-2-е изд.расш. и доп. К. : Ника-Центр, Эльга, 2002 - 752с.

4. Вітлінський В.В., Афанасьєв Є.В. Моделювання та кількісне оцінювання економічного ризику великих виробничих систем //Економіка:

проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 185. У 4 т. Том 4. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2003. – С. 742 - 752.

5. Гавриленко В.А. Анализ финансовых результатов //Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2003. - № 65. – С. 15 – 26.

## **ЗАДАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Федько Я. В.*

*ГУ «Луганский национальный университет им. Тараса Шевченко»  
г. Луганск, Украина*

Оценивание деятельности предприятий металлургической отрасли осуществляется на основе сформированного статистического обеспечения анализа их деятельности. Следовательно, возникает необходимость в научном обосновании содержательных элементов статистического обеспечения анализа деятельностью металлургических предприятий с учётом отраслевых особенностей.

Направления статистического анализа деятельности предприятий учеными многих стран на современном этапе рассматриваются в разных аспектах. Статистическому обеспечению анализа деятельности промышленных предприятий посвящены работы следующих ученых: Ериной А. М., Васечко Е. А., Герасименко В. С., Матковского С. А., Гринкевича О. С., Сорочак О. И., Крамченко Л. И., Прокопевич - Павлюка И. В., Москаля Б. С., Захожая Б. В. и др. Поэтому теоретические вопросы анализа промышленного производства проработаны и освещены достаточно полно. В то же время проблемы оценки деятельности металлургических предприятий во времени остаются недостаточно изученными. Это в свою очередь отражается на процессах управления этими предприятиями, т.к. результаты анализа и оценивания деятельности металлургических предприятий являются необходимой базой эффективного управления ими. Поэтому возникает необходимость создания статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий. Это определяет актуальность темы исследования.

Цель статьи – определить задачи и особенности статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий.

Отметим, что статистический анализ деятельности имеет большое значение для любого предприятия, потому что его результаты используют не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его основатели, инвесторы - с целью изучения эффективности использования ресурсов; банки - для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщики - для своевременного получения платежей; налоговые инспекции - для выполнения плана поступления средств в бюджет и так далее.

При этом значительное внимание должно уделяться мониторингу предприятий металлургической отрасли, потому что невозможно говорить о качестве статистического анализа построенному на некачественно собранных статистических данных. Благодаря применению настроенной адаптированной системы мониторинга можно не только контролировать результаты выполнения региональных программ развития, но и следить за продвижением к целевым показателям, получать необходимую информацию о диспропорциях в развитии и выявлять препятствия для своевременной корректировки программ и стратегий развития, как металлургической промышленности, так и национальной экономики в целом.

Методическое обоснование статистического обеспечения анализа базируется на статистической методологии и представляет собой совокупность принципов статистического исследования, обоснованных на их основе правил, приемов и методов статистического исследования, а также сбор сведений, их обработку, формирование системы показателей и анализа данных [1, с. 123-124].

На основе сформированного соответствующего статистического обеспечения анализа с помощью статистических методов и моделей осуществляется исследование причинных связей в деятельности предприятий металлургической отрасли.

Диапазон применения статистических методов во время проведения статистического анализа деятельности предприятий достаточно широкий. Прежде всего, это касается подготовки информации, ее анализа, сравнения с соответствующими критериями и на этой основе выявления проблем и способов их решения на базе практического анализа.

В дальнейшем статистические методы используются во время контроля их выполнения и оценивания эффективности полученных результатов деятельности. Если известны наиболее влияющие на исследуемый процесс факторы, то применяют статистический факторный анализ. Важную роль играют определенные с помощью статистических методов параметры явлений относительно объема, структуры, динамики, взаимосвязи показателей деятельности предприятия. Для наглядного обоснования используются статистические графики, таблицы. Сравнительный анализ деятельности предприятий осуществляется с учетом производственно-технических, организационно-экономических отличий, социальных параметров и полноты использования возможностей предприятия.

Во время формирования статистического обеспечения анализа деятельности соответствующих предприятий, возникает качественно новая совокупность взаимосвязанных функциональных групп статистических приемов и моделей в связи с различными направлениями деятельности, при этом координация между ними количественно отображена статистическими методами.

Некоторые авторы во время проведения статистического анализа и оценивания результатов деятельности предприятия, а именно эффективности

деятельности, оперируют понятием "критерий", характеризующее признак, на основе которого осуществляется оценивание, определение или классификация.

Для оценивания результатов деятельности металлургических предприятий критерий должен отражать их относительную значимость исходя из поставленных целей управления предприятием. При этом сравнительная оценка результатов деятельности должна осуществляться по критерию, который является функцией нескольких показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия. Если необходима однозначная оценка результатов деятельности, то используют один из критерия, которые обобщают действие совокупности показателей, например, прибыльности, ликвидности, платежеспособности, риска и тому подобное. Если оценка осуществляется по отдельным группам показателей, то используются несколько критериев. То есть ставится многокритериальная задача. Чтобы иметь возможность сравнивать результаты действий по совокупности показателей, надо привести их к одной мере. В этом случае критерий для оценивания результатов деятельности, ставит своей целью выбор наилучшего варианта, являясь функцией совокупности показателей.

Захожаем Б. В. были сформулированы требования, которым должны соответствовать критерии. Автор отмечает, что они должны отражать степень соответствия частичных решений общим целям [2, с. 331-334]. Тогда все критерии, которые используются на разных уровнях управления, становятся взаимосвязанными, а это обеспечивает соответствие частичных критериев интересам высшей цели. Критериями могут быть программы, установленные централизованы нормативы, международные, межотраслевые, межрегиональные, межфирменные сравнения; критерии, которые следуют из сущности экономической категории, планы предприятий и учреждений и тому подобное. В процессе статистического анализа дается оценка отклонений результатов деятельности от критериев. При этом критерии в виде соотношения могут изменяться и уточняться в соответствии с условиями развития экономики на коком-либо уровне сложности экономической системы. Фактические соотношения сравниваются с установленными критериями, которые являются базой разработки управленческих решений относительно повышения эффективности развития предприятий металлургической отрасли на соответствующем уровне.

Особенностью статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий является то, что оно предусматривает дифференциацию приемов, методов анализа и статистических моделей с учетом действия отдельных подсистем в распределении по функциями и звеньями в соответствии с поставленными целями.

Необходимым условием при построении статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий является обоснование необходимости и возможности оценки его характеристик статистическими методами.

Структуру статистического обеспечения анализа предприятий металлургической отрасли целесообразно строить так, чтобы решение общей сложной проблемы отрасли можно было представить как несколько простых. Это можно сделать благодаря статистическим характеристикам на базе соответствующей статистической информации.

Отметим, что формирование статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий следует рассматривать как непрерывный процесс, тесно связанный с практикой совершенствования управления в соответствии с адаптированными во времени требованиями на научной основе. Это процесс последовательного усовершенствования методологии, которая существует благодаря применению на практике современных статистических методов и моделей.

При формировании статистического обеспечения анализа деятельности предприятий металлургической отрасли целесообразно применять системный подход, который предусматривает определение наличия взаимосвязи между внутренними и внешними факторами, определяющими поведение системы, учета изменения во времени свойств системы под воздействием внешней среды. К тому же системный подход предусматривает, что должны быть определены цели и критерии функционирования системы и проведена структуризация, которая раскрывает комплекс проблем. Их решение должно способствовать тому, чтобы система, которая исследуется, наиболее точно соответствовала поставленным целям и критериям. А полученные в результате статистического анализа количественные характеристики должны представлять степень соответствия параметров системы поставленным целям и критериям, определять резервы повышения эффективности деятельности предприятий. То есть имеет место обратное влияние результатов управления на процесс этого управления. Оценка результатов связана с оценкой использования ресурсов и эффективностью производственной системы и системы управления. При этом важное место занимает оценка положения предприятия, его размещения в конкурентной среде и оценка его собственной конкурентоспособности. На основе таких оценок разрабатываются управленческие мероприятия, связанные с гибким реагированием предприятия на влияние факторов для достижения поставленной цели.

Такой подход является эффективным в процессе решения задач анализа металлургического комплекса, которые следуют из функций системы управления различных уровней сложности, то есть отдельного металлургического предприятия, отрасли или государства.

Целью деятельности металлургических предприятий является обеспечения роста объемов производства и реализации металлопродукции, уменьшения относительных расходов на производство, уменьшение себестоимости металлопродукции, повышения эффективности функционирования металлургических предприятий, стимулирования создания новых рабочих мест, благоприятного инвестиционного климата в металлургической отрасли.

Способами достижения цели являются разработка и реализация программ экономического роста и повышения эффективности деятельности предприятий металлургической отрасли на основе результатов статистического анализа и оценки их деятельности.

Учитывая цель деятельности металлургических предприятий, может быть определена цель статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий. Она заключается в том, чтобы путем проведения экономико-статистического анализа производства металлопродукции выявить возможности и резервы развития металлургических предприятий, направленных на повышение эффективности их деятельности.

Поставленная цель предопределяет выполнение определенных заданий (табл. 1).

Таблица 1

Задания статистического обеспечения анализа деятельности металлургических предприятий согласно направлениям и целям их деятельности

Направления деятельности	Цель деятельности	Задания статистического обеспечения анализу
Функционирование предприятий металлургического производства	Достижения эффективного функционирования металлургических предприятий	Статистический анализ процессов, которые формируют деятельность металлургических предприятий, и оценивание соотношения результатов их деятельности с издержками производства
Производство металлопродукции	Разработка, реализация и контроль выполнения мероприятий и программ, направленных на увеличение объемов металлургического производства	Статистический анализ объемов выпуска и динамики производства, добавленной стоимости металлургического производств.
Распределение и перераспределение доходов	Формирования эффективной системы первичного распределения и перераспределения доходов, которые получают металлургическими предприятиями в результате производственной	Статистический анализ объемов полученных доходов, эффективности их распределения, перераспределения и использования.

	деятельности	
Реализация металлопродукции на внутреннем и на внешнем рынках.	Разработка и реализация мероприятий относительно повышения конкурентоспособности металлопродукции.	Статистическая оценка конкурентоспособности металлопродукции на внутреннем и на внешнем рынках.

Источник: разработано автором.

Итак, статистическое обеспечение анализа деятельности металлургических предприятий представляет собой систему статистических методов, моделей, критериев, системы показателей, алгоритмов обработки информации, с учетом отраслевых особенностей предприятий согласно направлениям и целям их деятельности. Сформированное статистическое обеспечение анализа деятельности металлургических предприятий используется для оценивания результатов деятельности металлургических предприятий. В свою очередь результаты оценивания деятельности предприятий являются базой для принятия научно обоснованных управленческих решений на различных уровнях сложности экономической системы.

#### **Список литературы:**

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування. – К.: КНЕУ, 2009.– 170 с.
2. Захожай В. Б. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика / В. Б. Захожай, А. В. Головач, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2008. — 405 с.

## **МЕХАНИЗМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

*Фещенко В.В.*

*Брянский государственный университет имени академика  
И.Г. Петровского  
г. Брянск, Россия*

В современный период быстрого технологического развития новации являются главной движущей силой динамического роста общества. Форсированное и масштабное производство новых технологий приводит к тому, что экономическое развитие предприятия все больше определяется той долей продукции, оборудования и технологией, которая содержит прогрессивные наукоемкие знания [2].

На сегодняшний день происходит рост промышленного производства.

Правительством России была принята Государственная программа вооружений на период 2011-2020 г. [3]. РКП стоит перед серьезными задачами дальнейшего инновационного развития и реформирования. При этом развитие

РКП должно вписываться в общую стратегию и логику рыночного развития экономики страны в целом и ее важнейших сфер.

Для создания стабильного экономического роста предприятиям РКП необходимо эффективно использовать накопленный в отрасли инновационный потенциал. Отличительной особенностью такого развития является воспроизводство инновационного потенциала путем коммерциализации военных разработок в продукцию гражданского назначения. Указанные особенности развития предприятий отрасли характеризуются качественным изменением уровня инновационного потенциала на основе использования имеющихся интеллектуальных ресурсов с учетом их восполнения, что приводит к возможности поддержания устойчивых производственных процессов, составляющих основу развития предприятий отрасли.

Таким образом, воспроизводство накопленного инновационного потенциала становится фактором, способным создать последовательную модернизацию имеющихся интеллектуальных ресурсов предприятия, что создает предпосылки для долгосрочной экономической стабильности. С учетом выделенной концепции развития важной задачей является определение типов инноваций, присущих предприятиям РКП, для того чтобы четко определить место и роль каждой инновации в процессе планирования инновационных стратегий. В рамках концепции инновационного развития, наиболее существенные типы инноваций, выделены по следующим классификационным признакам: по назначению, по глубине вносимых изменений, по характеру, по распространенности и степени конкурентоспособности (табл. 1).

Основополагающим типом инноваций предприятий РКП являются военные инновации, которые подразделяются на продуктовые и технологические. Они могут быть как радикальные, базирующиеся на научном открытии, крупном изобретении, направленные на освоение принципиально новых продуктов, технологий новых поколений, так и улучшающие, связанные с видоизменениями. Эти продукты или технологии могут подразделяться на единичные и диффузные. Данные типы инноваций являются ключевыми с точки зрения концепции воспроизводства инновационного потенциала предприятий РКП.

Таблица 1

Классификация инноваций предприятий РКП

Признак классификации	Классификационные группировки инноваций
По назначению	Военные, гражданские
По глубине вносимых изменений	Радикальные, улучшающие
По характеру	Продуктовые, технологические
По распространенности	Единичные, диффузные
По степени конкурентоспособности	Подрывные, поддерживающие

Так как, именно на основе диффузных инноваций военного назначения могут быть созданы подрывные и поддерживающие инновации в рамках



конверсионного производства. Подрывные – это инновации, меняющие привычный способ использования продуктов, оказания услуг, и поддерживающие, обеспечивающие совершенствование существующих продуктов, технологий [4]. Причем, эти инновации не нуждаются в стадии фундаментальных исследований и, возможно, отсутствует стадия опытно-конструкторских разработок. Тем самым сокращается затратная составляющая инноваций [1]. Тем самым, инновационный потенциал предприятий РКП необходимо реализовывать и коммерциализировать на потребительских рынках, создавая новые потребности и новые рынки, что обеспечит устойчивое воспроизводство инновационного потенциала. Таким образом, очевидна важность осуществления подрывных и поддерживающих инноваций для предприятий РКП. Эта важность подтверждается практическим опытом деятельности этих предприятий. Примерами таких инноваций могут служить: широко используемая в настоящее время система ГЛОНАСС, спутниковое теле-радиовещание, широкополосный доступ в интернет, связь.

Важной особенностью инновационного потенциала является его разнокомпонентная структура для внедрения выделенных типов инноваций. Общепринятыми составляющими инновационного потенциала являются трудовой, научно-технический, маркетинговый потенциалы, которые в совокупности составляют интеллектуальный потенциал предприятия, а так же производственный, сырьевой, экологический, финансовый и организационно управленческий потенциалы. С точки зрения воспроизводства инновационного потенциала именно интеллектуальный потенциал главным образом влияет на разработку и коммерциализацию подрывных и поддерживающих инноваций.

В связи с этим, предлагается следующая система показателей оценки интеллектуального потенциала, а именно: показатели оценки трудового, научно-технического и маркетингового потенциалов предприятий РКП, которые оказывают значительное влияние на воспроизводство инновационного потенциала (табл. 2).

Однако, разработанная система оценки интеллектуального потенциала, является недостаточным инструментом для планирования инновационной деятельности предприятий РКП. С учетом отраслевых особенностей и многообразия факторов, определяющих дальнейшую стратегию инновационного развития предприятий отрасли в рамках конверсионного производства, необходимым является разработка методических подходов с учетом факторов, сдерживающих продвижение инноваций на потребительский рынок.

Таблица 2

Показатели оценки интеллектуального потенциала предприятий РКП

№ п/п	Составляющие интеллектуально-го потенциала	Показатели, определяющие потенциал
1	Трудовой потенциал	Обеспеченность предприятия персоналом Обеспеченность предприятия

		интеллектуальными трудовыми ресурсами Уровень квалификации персонала Средний возраст персонала Соответствие фактического среднего возраста работающих условно допустимому
2	Научно-технический потенциал	Коэффициент имущества, связанного с технологическими инновациями Коэффициент инноваций в технологическом обеспечении предприятия Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью Коэффициент освоения новой техники
3	Маркетинговый потенциал	Коэффициент рыночной доли с учетом степени концентрации рынка (Индекс Герфиндаля - Гиршмана) Коэффициент доли экспорта в объеме продаж Коэффициент уровня цен Сбытовые возможности

А именно, необходимо провести параллели между состоянием интеллектуального потенциала и способностью предприятия осуществлять диффузию инноваций, их реализовывать и коммерциализировать.

В связи с этим, возникает необходимость в разработке специальных матриц стратегического анализа инновационных проектов, основанных на учете особенностей разработки подрывных и поддерживающих инноваций с целью их диффузии, реализации и коммерциализации для воспроизводства инновационного потенциала предприятий РКП.

Таблица 3

Показатели оценки уровня диффузии, реализации и коммерциализации инноваций [5]

Показатели	Примечания
Диффузии инноваций	Прирост доходов за счет дополнительного расширения областей использования инновации Прирост доходов за счет дополнительного использования производственного оборудования Прирост доходов после продажи лицензии Прирост доходов после внешнего патентования и расширения региона продаж инновации
Реализуемости инноваций	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств

	Показатель реализуемости инновации в целом по совокупной группе факторов
Коммерциализация инноваций	Расширение сегментов рынка Стратегическое партнерство

I. Матрица «трудовой потенциал – диффузия инновации» дает возможность определить, проанализировать и найти дополнительные направления возможного применения разработанной технологии для создания подрывных и поддерживающих инноваций. Матрица «трудовой потенциал – диффузия инновации»

II. Матрица «научно-технический потенциал – реализуемость инновации» показывает возможные направления эффективного освоения и коммерциализации инноваций с учетом условий развития конкретного предприятия с целью выявления риска низкого инновационного потенциала.

III. Матрица «маркетинговый потенциал – коммерциализация инноваций» показывает возможные варианты оптимизации освоения и коммерциализации инноваций по времени и издержкам, направленные на предотвращение риска запоздалого вывода инновации на рынок.

Таким образом, предложенные матрицы стратегического анализа позволяют разработать стратегии инновационного развития предприятий РКП, учитывающие особенности освоения подрывных и поддерживающих инноваций с учетом состояния инновационного потенциала и возможностью их реализуемости, диффузии и коммерциализации с целью непрерывного воспроизводства инновационного потенциала предприятий РКП.

#### **Список литературы:**

1. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы// Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - №5. – <http://mavriz.ru/articles/2001/5/37.html>.
2. Ерыгина Л.В. Методология и инструментарий контроллинга инновационного развития предприятий ракетно-космической промышленности: Автореф. дис. д-ра экон. наук. – Красноярск, 2009. – 40 с.
3. Индекс Херфиндаля. – [http://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс\\_Херфиндаля](http://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс_Херфиндаля).
4. Клейтон М.Кр., Рейнор М.Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддержать его рост/; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
5. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Фирончик Ю.И., Германович Н.Е.*

*Полесский государственный университет*

*Г. Пинск, Республика Беларусь*

Страховой рынок – это рынок, где объектом купли-продажи является страховая услуга [1, с. 215]. На сегодняшний день страхование – это одна из самых востребованных на мировом рынке финансовых услуг. Однако в Республике Беларусь страхование находится в стадии становления. Объем страховых услуг один из самых низких в Европе и это несмотря на то, что в республике функционируют десятки страховых компаний, работает множество страховых программ. Так, в Республике Беларусь сбор страховых премий составляет всего 44 доллара на душу населения. Тогда когда в Западной Европе – свыше 600 долларов, в соседних Польше и России – 220-230 долларов. Следует заметить, что, чем выше уровень жизни населения (рассчитывается по паритету покупательной способности), тем больше в ВВП занимает страхование.

В настоящее время в Республике Беларусь работает 25 страховых компаний. По состоянию на 1 января 2012 собственный капитал страховых организаций республики составил 2 909,2 млрд. рублей и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2011 года в действующих ценах на 922,6 млрд. рублей, или на 46,4 %. Уставной капитал составляет 1 807,9 млрд. рублей, или 62,1 % от величины собственного капитала [2].

Белгосстрах является неоспоримым лидером по всем основным показателям деятельности страховых организаций. Эта страховая компания имеет самый большой собственный капитал (109 168 7,7 миллионов белорусских рублей, что составляет 37,5% от совокупного капитала всех страховых организаций страны), самую высокую чистую прибыль и т.д. По основным показателям деятельности страховых организаций в число лидеров входят также Белэксимгарант, Белорусская национальная перестраховочная организация, Стравита, Би энд Би иншуренс Ко, ТАСК, Промтрансинвест, Белнефестрах, Белкоопстрах.

Кроме крупных страховых компаний на рынке данных услуг представлено много небольших страховых организаций: чистая прибыль 13 компаний составляет менее одного процента от совокупной прибыли всех белорусских страховых компаний; собственный капитал 14 компаний составляет менее одного процента от совокупного капитала всех страховщиков Беларуси.

Увеличились страховые взносы по прямому страхованию и сострахованию. Совокупный прирост поступлений во все страховые компании за 1 квартал 2012 года по сравнению с аналогичным периодом 2011 года в действующих ценах составил 514,4 млрд. рублей, или 135,8 %.

Размер страховых взносов в рамках обязательного и добровольного страхования в Беларуси различался всего на 1% и составляет 51% и 49% соответственно. Однако страховые выплаты по обязательному страхованию составляют 55% от общего размера выплат, а по добровольному – всего 45%.

Несмотря на то, что в последние годы наметилась положительная тенденция к изменению ситуации на рынке страхования, страховой рынок в Республике Беларусь недостаточно развит. В настоящее время он

характеризуется доминированием государственной формы собственности, отсутствием необходимой конкуренции, преференциями в отношении страховых компаний, которые контролируются государством.

Развитие страхового рынка сдерживается следующими факторами. Со стороны населения – это невыполнение договоров страхования, заключенных до 1992 г. Госстрахом, и отсутствие компенсаций по данным договорам; инфляция (нестабильность белорусского рубля порождает желание населения заключить страховые контракты за рубежом); присутствие на рынке компаний сетевого маркетинга в сфере страхования жизни.

Одной из основных причин низкого спроса населения на услуги страхования в Республике Беларусь можно считать консервативность белорусов. Накопительное страхование также вызывает скептическое отношение.

Кроме этого, также возможен риск утери договора страхования без возмещения первоначального взноса, так как лица, распространяющие страховки по принципу сетевого маркетинга, не зарегистрированы в Беларуси как официальные представители страховых компаний или их агенты.

К сдерживающим факторам со стороны предприятий можно отнести существующие определенные традиции и отсутствие стимулов к страхованию; налогообложение: некоторые виды страховых взносов нельзя относить на затраты, а выплата их из прибыли расценивается руководителями предприятий как дополнительные издержки и вынуждает их отказаться от добровольных видов страхования.

Дискриминация негосударственных страховых компаний и ограничения в отношении деятельности иностранных страховых компаний на территории республики также препятствует развитию страхового рынка Республики Беларусь.

Таким образом, изучив особенности страхового рынка в Республике Беларусь, можно определить направления его развития:

- предусмотреть выплату компенсаций по договорам долгосрочного страхования, заключенным до 1992 г.;
- взносы по добровольному страхованию выплачивать не из прибыли, а относить на издержки предприятий;
- обязательное страхование не должно рассматриваться как средство прививания страховой культуры;
- право проводить обязательные виды страхования должно быть предоставлено всем компаниям без исключения;
- открыть доступ иностранным страховщикам на белорусский рынок страховых услуг [3, с. 15–19].

#### **Список литературы:**

1. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 449 с.
2. Министерство финансов Республики Беларусь

3. Гламбоцкая, А. А. Основные проблемы страхового рынка Республики Беларусь: анализ и рекомендации / А. А. Гламбоцкая // Экономика Беларуси. – 2011. – № 9. – С. 15–19.

## **ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ GESTORI КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА ПРИМЕРЕ СООО «ИМПЭКССЕРВИС»**

*Фирончик Ю.И.*

*Полесский государственный университет  
г. Пинск, Республика Беларусь*

Управленческий труд – это вид общественного труда, основной задачей которого является обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности, как отдельных участников совместного трудового процесса, так и трудовых коллективов в целом [1, с.41].

В настоящее время все большее значение приобретают степень оперативности управления, устойчивость и надежность инструментов менеджмента. Научно-технический прогресс превращается в мощное орудие управленческих нововведений, направленных на создание условий для эффективной работы. Кроме того, отдача и скорость возврата инвестиций при использовании специализированных систем многократно выше. В связи с этим тему данной работы можно считать актуальной. Ее цель заключается в рассмотрении влияния системы GESTORI на повышение эффективности управленческого труда на примере СООО «Импекссервис».

Система GESTORI обладает широкими аналитическими возможностями для оценки эффективности управленческих воздействий и нововведений. Программа позволяет анализировать динамику продаж, в том числе в почасовом разрезе, правильно формировать ассортиментную политику, ориентированную на лояльную группу потребителей, и принимать обоснованные управленческие решения.

К проблеме использования информационных технологий в менеджменте обращались Г. А. Титоренко, П.А. Щербаков, А.В. Ульянов, А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов, А.С. Гринберг и др. В работах данных авторов рассматриваются методические основы создания информационных систем и технологий, а также процедуры проектирования и применения важнейших видов технологического обеспечения. Опыт создания информационных технологий управления экономическими объектами показывается на примерах стратегического, производственного, финансового менеджмента, управления персоналом, логистическими исследованиями в организациях, а также органов государственного и муниципального управления [2].

СООО «Импекссервис» занимается обеспечением комбикормовой промышленности Республики Беларусь.

Рассмотрим выгоды и затраты от внедрения системы GESTORI по данным организаций розничной торговли (таблица 1).

Таблица 1

## Выгоды и затраты от внедрения системы GESTORI

Показатели	Сумма
Выгоды:	
снижение операционных и управленческих затрат, %	5
Затраты:	
на приобретение системы, тыс р.	3816
на внедрение системы	-
на эксплуатацию системы	-
на усовершенствование системы	-
на замену системы на новую	-
общепроизводственные затраты	-

Примечание. Источник: собственная разработка

Таким образом, затрат на внедрение системы в анализируемой организации не будет, так как система GESTORI не требует мощных системных ресурсов компьютера.

Для того, чтобы просчитать выгоды от внедрения системы GESTORI в денежном выражении, проанализируем затраты райпо на составление плана по товарообороту до и после внедрения программы (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 2

## Затраты СООО «Импэкссервис» на управленческие решения до и после внедрения программы GESTORI

Затраты	До внедрения GESTORI	После внедрения GESTORI
Расходы на заработную плату, млн.р.	95,08	92,93
Расходы на канцелярские товары, млн.р.	5	3
Другие расходы, млн.р.	3	2
Итого расходов, млн.р.	103,08	97,93
Затраты времени на подготовку плана, дней	30	20

Примечание. Источник: собственная разработка



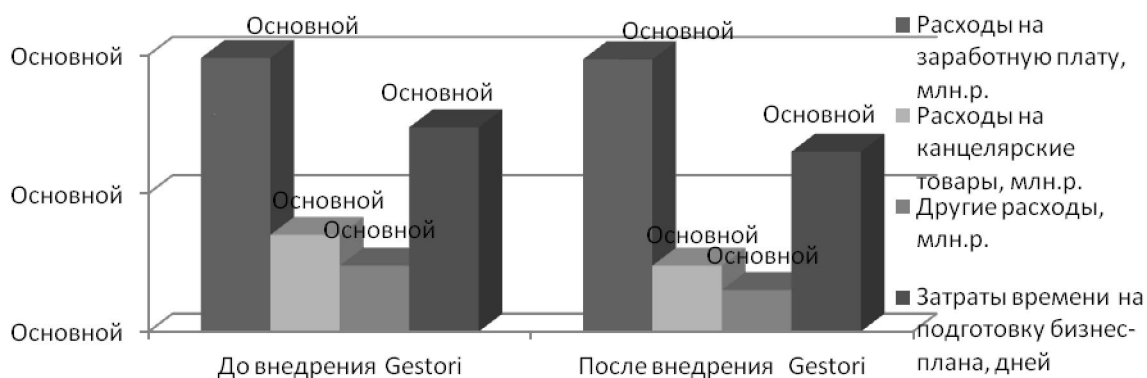


Рисунок 1 - Затраты СООО «Импэкссервис» на управленческие решения до и после внедрения программы GESTORI

Примечание. Источник: собственная разработка

Как видно из таблицы 2 и рисунка 1, после внедрения программы GESTORI у директора СООО «Импэкссервис» уменьшатся не только затраты времени на планирование (на 10 дней), но и снизятся расходы на планирование.

Операционные расходы по данным отчета о прибылях и убытках за 2010 год в организации составили 2577000 тыс.р. из них затраты на составление планов составили 103080 тыс.р., управленческих расходов по предприятию не было. Следовательно, выгода от приобретения автоматизированной системы составит:  $103080 \cdot 0,05 = 5154$  тыс.р.

Рентабельность вложений в покупку и внедрение системы составит:  $ROI = (5154 - 3816) / 3816 \cdot 100\% = 35,1\%$

Очевидно, что срок окупаемости инвестиции во внедрение системы будет менее года, если учитывать доходы от внедрения, только от экономии операционных расходов, то среднемесячные доходы составят, примерно,  $103080 / 12 = 8590$  тыс.р., следовательно, срок окупаемости составит 1 месяц.

Следовательно СООО «Импэкссервис» выгодно внедрение рассматриваемой системы. Выгоды от использования системы GESTORI: минимизация затрат на аппарат управления; ускорение оборачиваемости вложенных средств путем оптимизации ценовой и закупочной политики; ускорение и повышение качества обслуживания покупателей, повышение их лояльности; защита от недобросовестных действий персонала; возможность существенной экономии времени управленческого персонала.

Таким образом, управленческие решения в организации целесообразно проводить с помощью специального программного продукта GESTORI, который является относительно недорогим средством автоматизации. Это поможет повысить эффективность использования рабочего времени всех сотрудников райпо и будет способствовать повышению эффективности управленческого труда руководителя.

**Список литературы:**

1. Белова, С. Проектирование рабочих мест / С. Белова // Служба кадров и персонал. – 2004. – № 10. – с. 60–64.
2. Титоренко, Г.А. Информационные системы и технологии управления: учеб./Г.А. Титоренко.-М: Юнити-Дана, 2012 г. 591с.
3. Копылов, В.А. Информационное право: вопросы теории и практики М.: Юристъ, 2003
4. Гринберг, А.С. Информационный менеджмент: учеб.пос./ А.С.Гринберг, И.А.Король.-Мн.: Акад.упр.при Президенте РБ, 2002.-
5. Гулин, В.Н. Информационный менеджмент предприятия: учеб. пособие.-Мн.: БГЭУ, 2007
6. Щербаков, П.А., Ульянов, А.В. Информационные системы в менеджменте: 2004 год, 335 с.
7. Игнатъева, А.В., Максимцов, М.М. Исследование систем управления: учеб.пособие/А.В. Игнатъева, М.М. Максимцрв.-М: Юнити-Дана, 2012 г. 167с.
8. Мишин, В.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов/ В.М. Мишин.-М: Юнити-Дана, 2012 г. 527 с

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Фоменко А. В.*

*Украинская инженерно-педагогическая академия  
г. Харьков, Украина*

В современных условиях активного внедрения элементов рыночной экономики в деятельность отечественных предприятий особенно обостряется вопрос преодоления неплатежеспособности предприятий вследствие снижения уровня организационной культуры и организационного потенциала. Несмотря на значительный объем накопленных в современной науке знаний значительно не хватает теоретико-методологической основы для систематизации элементов механизма развития организационного потенциала.

Это способствует актуализации вопроса об усовершенствовании и дополнении механизма развития организационного потенциала предприятия, который является логическим выводом последовательной реализации комплекса взаимосвязанных элементов механизма формирования и диагностики потенциала, систематизации информации о состоянии объекта на научно - теоретическом и эмпирическом уровнях.

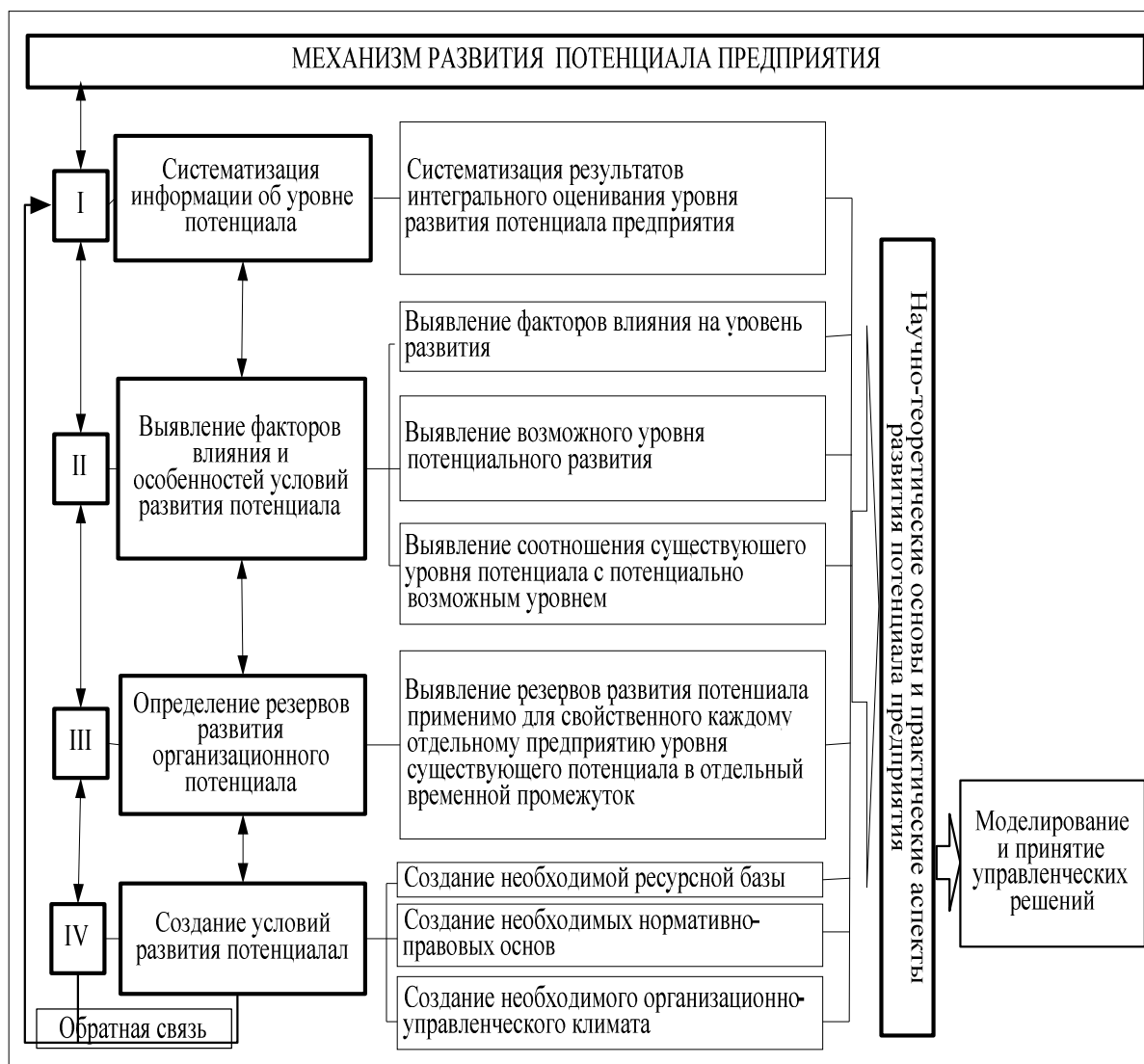
В результате исследования теоретических наработок ученых-экономистов в направлении разработки механизмов формирования и развития организационного потенциала предприятия установлено необходимость усовершенствования механизма развития организационного потенциала предприятия как совокупности взаимосвязанных элементов, направленных на достижение стратегического результата деятельности предприятия (рис. 1).

Необходимо отметить, что научно обоснованный механизм диагностики уровня организационного потенциала является основой для определения

возможности развития организационного потенциала и первым базовым блоком функционального механизма его перспективного развития.

Второй блок базируется на определении факторов влияния на развитие организационного потенциала и выявлении условий дальнейшего развития. В связи с тем, что формирование потенциала предприятия является сложным динамическим процессом, ориентированным на максимальное взаимодействие с внешней средой и обеспечения высокого качества реализации, важно определить, какие именно факторы обуславливают развитие его элементов и влияют на их сбалансированность и эффективность использования.

Среди факторов влияния на формирование организационного потенциала выделяют внутренние и внешние. К внешним факторам следует отнести особенности экономической ситуации в стране; политической системы, системы социализации, системы подготовки квалифицированных кадров для работы на железнодорожном транспорте; приоритеты населения по проведению отдыха; достижения научно-технического прогресса, особенности международных стандартов развития отрасли, особенности правовой регламентации деятельности предприятий.



**Рис. 1. Функциональный механизм развития организационного потенциала предприятия**

Уместно выделить внутренние факторы, влияющие на формирование организационного климата предприятий как базовой составляющей организационного потенциала [1]. К ним относят заинтересованность персонала в достижении предприятием стратегических целей, отношение коллектива к внедренным изменениям в систему управления и производственную деятельность, общие цели предприятия; стабильность структуры полномочий и властные установки; личная работоспособность персонала и манера работы руководителя, система мотивации, вознаграждения и экономические стимулы, уровень компетенции персонала.

Однако, ряд задач, связанных с сочетанием процессов формирования и развития организационного потенциала предприятий для эффективного принятия управленческих решений, требует определения и учета допустимого уровня влияния внешних и внутренних угроз развития потенциала как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Внешние угрозы включают нестабильность нормативно-правовой базы; нестабильность налоговой, кредитной и страховой политики, высокий уровень и прогноз инфляции; нестабильность валютной политики государства, низкий уровень инвестиционной активности; недобросовестная конкуренция, распространение уголовных и финансовых преступлений в финансово-кредитной сфере; природные катаклизмы.

Внутренние угрозы в свою очередь представляют собой неэффективное принятие управленческих решений; напряженность организационного климата, низкий уровень квалификации управленческого и основного персонала, недостаточный уровень финансового обеспечения; неконкурентная ценовая политика; слабое техническое и технологическое обеспечение; утечка стратегической и финансовой информации; недостатки в организационной работе; несовершенство определения потенциальных возможностей развития предприятия.

В ходе определения степени возможного уровня развития организационного потенциала предприятия особый акцент сделан на максимальный, среднеотраслевой, среднепрогрессивный уровень как наиболее вероятно достижимые для каждого отдельного предприятия в определенный временной промежуток. Выявление тенденции к приближению уровня формирования организационного потенциала к одному из определенных уровней является предпосылкой обоснования направления дальнейшего развития.

Это способствовало выделению характерных особенностей развития организационного потенциала предприятий, которыми является рост количества связей между элементами организационной структуры; постоянный дефицит ресурсов; повышение уровня стандартизации и автоматизации производственных и управленческих процессов; глобализация конкуренции, усиление роли управленческого фактора; изменчивость организационного климата; положительная динамичность качественных и количественных показателей результативности принимаемых управленческих решений и др.

Для создания эффективной системы развития организационного потенциала предприятия на основе обобщения имеющихся особенностей развития потенциала остро возникает необходимость определения резервов развития. Блок определения резервов включает в себя систему мероприятий и методов определения потенциальной способности к развитию организационного потенциала предприятия в соответствии с реальными возможностями в условиях неопределенности, позволяющей принимать обоснованные взвешенные адекватные управленческие решения [2].

Исследуя особенности и резервы развития организационного потенциала, рекомендуется обратить внимание на создание условий реализации определенных резервов. С позиции создания условий развития предложено сконцентрировать внимание на создании ресурсной базы, которая охватывает формирование интеллектуальных ресурсов и управленческих компетенций, формирование информационно-аналитических ресурсов, формирование

материальных ресурсов, формирование согласованности связей между звеньями организационной структуры и создании нормативно-правовой базы регламентации организационно-управленческой деятельности в направлении прогрессивного развития.

Создание и поддержание необходимого для эффективного функционирования отдельных предприятий организационного климата предусматривает реализацию всех предыдущих блоков функционального механизма развития организационного потенциала на пути к принятию эффективных управленческих решений.

Основываясь на том, что климат базируется на индивидуальном восприятии, которое может меняться вместе с изменениями ситуации и возникновением новой информации, можно сделать вывод, что организационный климат предприятий - динамический показатель, который выступает эффективным источником повышения деловой активности предприятий и источником повышения уровня организационного потенциала.

Итак, организационный климат является основным фактором влияния на поддержание необходимой рабочей атмосферы, необходимой для получения запланированного финансового результата и достижения стратегических целей предприятий путем моделирования и принятия эффективных адекватных управленческих решений.

В результате исследования установлено, что реализация блоков научно обоснованного механизма развития решений обеспечит эффективное формирование и прогрессивное развитие организационного потенциала предприятия в частности, и создание и реализацию необходимых организационных ресурсов и компетенций, обеспечивающих максимизацию уровня экономического потенциала в целом.

Таким образом, в результате исследования разработан и научно обоснован механизм развития организационного потенциала предприятия. Определено, что главная цель разработки и применения механизма заключается в создании и реализации необходимых организационно-управленческих ресурсов и компетенций, обеспечивающих максимизацию уровня экономического потенциала предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Фоменко А. В. Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту / А. В. Фоменко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 51 (957). – С.84–91.
2. Прохорова В. В. Визначення резервів розвитку організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту / В. В. Прохорова, А. В. Фоменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 188–192.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПЕРЕХОД К ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

*Хаврель А.И., Хаврель В.Т.*

*Брянский государственный технический университет  
Финансовый университет при правительстве РФ, Брянский филиал  
г. Брянск, Россия*

В настоящее время жизненно необходимым требованием перехода к экологически устойчивому развитию общества является формирование новой модели развития экономики, поскольку возможности действующей экономической модели справиться с накопившимися проблемами прошлого столетия, практически исчерпаны. Глобальный финансово-экономический кризис конца первого десятилетия XXI в. ускорил реализацию новой модели экономического развития мирового сообщества, подтвердил ее актуальность. Особое значение приобретает понимание происходящих в мире процессов, связанных с экологическими вызовами [1, 2, 8].

Внедрение в жизнь идей концепции устойчивого развития в различных странах мира, в том числе и в России, началось после принятия Конвенции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.)

«Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» была утверждена Указом Президента от 1 апреля 1996 г. №440. В 1997 г. на заседании правительства одобрена «Государственная стратегия устойчивого развития Российской Федерации» [2, 3, 4].

В этих документах отмечается, что следуя рекомендациям и принципам, изложенным в резолюции Конвенции ООН по окружающей среде и развитию и руководствуясь ими, представляется необходимым и возможным осуществить в России последовательный переход к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач сохранения благоприятной окружающей природной среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений людей.

Решение этих вопросов возможно лишь в рамках такого экономического развития страны, при котором не будет происходить разрушения естественного механизма регуляции окружающей природной среды, а улучшение качества жизни людей будет обеспечиваться в пределах доступной хозяйственной емкости природных комплексов.

Исходя из этих принципиальных положений, основными направлениями перехода России к устойчивому развитию были приняты следующие:

- создание правовой основы на переходной период к устойчивому развитию, включая совершенствование действующего законодательства;
- оценка хозяйственной емкости локальных и региональных природных комплексов страны, определение допустимого антропогенного воздействия на них;

- разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление пределов ответственности за ее экономические результаты;
- формирование эффективной системы организации устойчивого развития и создание соответствующей системы воспитания и обучения.

Переход нашей страны к устойчивому развитию – это весьма длительный процесс, который потребует решения огромных по масштабу эколого-экономических и социальных задач, поэтому его необходимо осуществлять поэтапно. Особо следует отметить, что переход к устойчивому развитию требует учитывать и использовать все природные и экономические факторы, а также факторы нашей внутренней и внешней политики, влияющие на реализацию этого проекта.

Эколого-экономические проблемы России, которые непосредственно связаны с вопросами, относящимися к экологически устойчивому развитию, в определенной степени зависят от природных факторов, обусловлены особенностями ее эколого-географического положения [4,5].

Современное эколого-географическое положение России в глобальной геологической системе характеризуется следующими чертами:

- огромными размерами территории, занимающей примерно 11,5% земной суши, и наличие большого разнообразия природных комплексов;
- наличием российских лесов, сибирской и дальневосточной тайги, занимающей 1/5 часть мировой лесопокрытой площади;
- крупнейшими в мире массивами ненарушенных хозяйственной деятельностью земель с высокопродуктивными лесами (общей площадью 700-800 млн. га), рассматриваемых как уникальный стратегический резерв биосферы и естественный регулятор природной среды в северном полушарии;
- наличием арктической зоны, чрезвычайно ранимой и чувствительной к антропогенным воздействиям;
- наличием большого по площади, занимающего около 11 млн. км<sup>2</sup>, массива вечной мерзлоты, который подвергается разрушению в результате деятельности человека, либо потепления климата;
- наличием больших площадей ветландов – заболоченных и переувлажненных земель, болот, составляющих примерно 60% всех территорий северного полушария;
- наличием многочисленных источников и зон радиационного и химического загрязнения окружающей среды и др.

Особенности эколого-экономического положения России, природные и социально-экономические факторы, влияющие на экологическую ситуацию в тех или иных ее регионах необходимо учитывать при разработке стратегии экологической безопасности страны.

По данным национального доклада о состоянии окружающей природной среды в России, неблагоприятные экологические ситуации отмечаются на площади в 2,5 млн. км<sup>2</sup>, или на 15% всей территории страны, с численностью проживающего населения до 40%. Эта территория сопоставима по размерам с 1/2 всей зарубежной Европы [5].



Различия в сложности и содержании экологической обстановки можно рассматривать по двум экономическим зонам страны: западной или европейской части России, включая Урал, и восточной или азиатской части, включающей Сибирь и Дальний Восток.

Европейская часть страны наиболее благоприятна по природным условиям для жизни людей. На ней и выражены значительные изменения природных комплексов под воздействием хозяйственной деятельности человека. На долю западной зоны приходится более половины суммарных выбросов вредных веществ в атмосферу от стационарных источников и примерно 4/5 части общего объема загрязненных сточных вод.

В пределах европейской части России можно выделить несколько регионов, в которых уровень экологической опасности, как результат антропогенного влияния, особенно велик. К таким регионам относятся бассейн р. Волги, Московская область, Кольский полуостров, в ряде больших городов, зона загрязнения в результате аварии на Чернобыльской АЭС и др.

Экологическая ситуация во всех без исключения крупных городах промышленного центра и северо-запада страны неблагоприятная. Везде превышаются предельно-допустимые концентрации (ПДК) по сернистым, азотистым и некоторым другим соединениям, загрязняющим атмосферу, почвы и воды. Крайне запущены водоочистные сооружения.

Основными источниками загрязнения атмосферы в городах и их окрестностях служат предприятия энергетики и машиностроения (80% суммарных выбросов промышленных предприятий), черной и цветной металлургии, химической и химико-фармацевтической промышленности, автомобильный транспорт и др.

Решению социально-экономических проблем городов будут способствовать ликвидация накопившегося радиоактивного загрязнения, строительство комплекса сооружений защиты от наводнений и очистных сооружений с целью предотвращения попадания загрязненных промышленных и городских стоков в акваторию рек, строительство предприятий по переработке токсичных отходов. К мероприятиям, направленным на улучшение общей экологической обстановки в городах можно отнести: - вывод непрофильных промышленных предприятий за городскую черту; - снижение выбросов объектов теплоэнергетического комплекса; - стабилизацию и постепенное сокращение водопотребления, рационализацию водохозяйственного баланса, улучшение состояния водных объектов; - восстановление утраченных зеленых насаждений, поддержание лесопаркового хозяйства; - утилизацию промышленных и бытовых отходов; - жесткий контроль за соблюдением экологических стандартов и норм выбросов загрязняющих веществ автотранспортом, а также других объектов народного хозяйства [5, 6].

Черноземная зона России является главной житницей страны. Распаханность территории в этом регионе приближается к 70%, тогда как в большинстве густонаселенных развитых странах Европы она составляет 30-

40%. Результатом интенсификации сельскохозяйственного производства и других видов хозяйственной деятельности стало разрушение почвенного покрова, распространившееся почти на 80% его площади, что можно рассматривать как серьезную экологическую проблему. Почвы с высоким содержанием гумуса (13-16%) уже безвозвратно утеряны, а площади почв с содержанием гумуса 7-10% сократились более чем на 3/5.

Среди самых крупномасштабных антропогенных воздействий на природу Черноземья выделяются открытые разработки железных руд в КМА и водно-химические мелиорации на Северном Кавказе. Открытый способ добычи руд привел к уничтожению десятков тысяч гектаров черноземов. Уже сейчас в отвалах скопилось около 25 млн. т вскрышных пород. Количество ежегодно образуемых токсических отходов достигает 1 млн. т, а их утилизация не превышает 10-15%.

При огромных размерах Сибири значительная часть производственного потенциала и населения сконцентрирована на ограниченных площадях, чаще всего по долинам рек и в котловинах. Поэтому большинство крупных городов и все промышленной зоны Сибири отличаются резко повышенной загрязненностью воздушного и водного бассейнов. Например, Норильский промышленный комплекс, расположенный в Красноярском Заполярье известен как один из крупнейших в стране загрязнителей атмосферного воздуха. Ежегодно объем валовых выбросов вредных веществ, главным образом, диоксида серы в атмосферу превышает 2 млн. т, из которых лишь 1/3 улавливается очистными сооружениями [7, 8].

Следует отметить, что большинство сибирских промышленных предприятий не приспособлено к малоотходной переработке природных ресурсов, имеет несовершенную систему очистных сооружений, что порождает огромные потери сырья и непрерывно растущее загрязнение окружающей среды. Например, свыше половины заготавливаемой древесины теряется на всех стадиях ее переработки. В окрестностях только одного крупного центра деревообработки г. Лесосибирска в Красноярском крае из-за отсутствия гидролизного завода скопился слой отходов (горбыля, опилок, щепы) глубиной в несколько метров.

Особо следует выделить экологические проблемы озера Байкал, крупнейшего в мире хранилища пресной самой высококачественной воды (1/5 ее мировых запасов). Ежегодно в Байкале воспроизводится около 60 км<sup>3</sup> неповторимой по качеству воды. Редкая чистота воды обеспечивается жизнедеятельностью его уникального животного и растительного мира. Из более чем 2,5 тысяч видов животных и растений, обитающих в озере, примерно 2/5 их части нигде больше в мире не встречаются. Грубым вторжением в эту уникальную, сложную и сбалансированную экосистему явилось деятельность целлюлозно-бумажного и целлюлозно-картонного комбинатов в городах Байкальске и Селенгинске, которые сбрасывали сточные воды и нарушали жизнь озера. В результате чего снизилась плодовитость байкальских рыб, нерпы (байкальского тюленя) и др. В настоящее время деятельность ЦБК

прекращена. Принимаются меры по восстановлению экосистемы Байкала [5, 7, 8].

Чтобы сохранить Байкал, необходимо установить особый природоохранный режим использования всей его водосборной площади, запретить сброс всех неочищенных сточных вод не только в озеро, но и в многочисленные реки, в него впадающие. Для предупреждения высыхания рек надо отказаться от вырубki леса и лесозаготовок на побережье озера и прилегающей водосборной территории.

Уникальная природа полуострова Камчатки (вулканы, горячие фонтаны-гейзеры, лежбища морских животных, нерестовые реки и др.) может стать источником большого дохода от туризма.

Особое внимание к экологическим проблемам обусловлено и такими факторами, как необходимость выполнения взятых на себя национальных и международных обязательств, озабоченности проблемами окружающей среды и улучшения качества жизни людей.

Неблагоприятная экологическая обстановка в России создает тяжелые условия для проживания населения, повышает уровень заболеваемости и смертности населения. Такая обстановка в ряде городов оценивается как кризисная и соответствующая экологическому бедствию.

Одним из ключевых становится прагматический фактор: получение выгод, дивидендов компаниями и государствами от развития рынков новых экологически чистых технологий. По оценкам и прогнозам многих экспертов, отрасли, которые производят такую технологию, выйдут в лидеры мирового хозяйства в XXI в.

Количество и качество новых технологий, продуктов, услуг и организационных инноваций, которые будут востребованы вследствие сложившейся экологической обстановки, представляется колоссальным.

В последние годы на природоохранную политику выделяются значительные средства. Так, например, в США из общей суммы инвестиций для стимулирования экономики в 2009 г., около 10% (80 млрд. долл.) непосредственно предназначались для реализации экологических проектов. К сожалению, Россия находится в последних рядах в мире во многих областях охраны природы. Проблемы окружающей среды уже перестали быть чисто экологическими и напрямую затрагивают экономическую безопасность страны. Российское законодательство в природоохранной области достаточно обширно (более 500 законов и правил), но его нормы подчас недостаточно строги, или их сложно выполнить. Ситуация усугубляется слабым контролем и высоким уровнем коррупции. Несмотря на политические заявления о важности природоохранной деятельности для развития страны, ее финансирование остается минимальным. Так, например, на 2008-2010 гг. ассигнования на охрану окружающей среды составляли всего 0,1% расходной части бюджета, или менее 0,2 млрд. долл., что оказывает негативное влияние на развитие крайне необходимых для экономического роста технологий [1, 7, 9].

Таким образом, главной экологической проблемой и основными факторами, обеспечивающими экологически устойчивое развитие России являются решение ключевых экологических задач, что сопряжено со значительными финансовыми затратами на строительство очистных сооружений, хранилищ для ядерных отходов, восстановление биопотенциала ее земельных ресурсов. Решение этой проблемы предусматривает такие меры, как рекультивация и мелиорация почв, восстановление лесов и пастбищных угодий. Необходимо более эффективно проводить мероприятия, направленные на восстановление и предотвращение деградации природных комплексов. Следует больше внимание уделять вопросам сохранения уникальной природы, вводить статус особо охраняемых территорий. Развивать экологически чистые технологии. Новая стратегия экономического развития проявляется в оперативном и масштабном принятии природоохранных законов.

#### **Список литературы :**

1. [Пискулова Н. Развитие мировой экономики: экологический вектор // Мировая экономика и международные отношения, 2010. №12. – С. 28.](#)
2. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева. – М.: ЗАО Изд. «Экономика». 2002.
3. Хаврель А.И., Хаврель В.Т. Формирование механизмов управления экологически устойчивым развитием. Экономические и организационные проблемы управления в современных условиях: материалы III всероссийской научно-практической конференции профессорско- преподавательского состава / под ред. В.М. Панченко, Н.А. Кулагиной. – Брянск: БГТУ, 2011. С. 218.
4. Хаврель А.И., Хаврель В.Т. Региональные аспекты обеспечения устойчивого развития. Экономические и организационные проблемы управления в современных условиях: материалы IV всероссийской научно-практической конференции профессорско- преподавательского состава / под ред. В.М. Панченко, Н.А. Кулагиной. – Брянск: БГТУ, 2012. - С. 216.
5. Плисецкий Е.Л. Введение в экономическую географию и региональную экономику России: учеб. пособие для студентов / Под ред. Е.Л. Плисецкого. – 2-е изд., - М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2008.
6. Нужина И.П., Полякова О.П., Юдахина О.Б. Эколого-экономический анализ как инструмент и функция экологически ориентированного управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса // Экономический анализ: теория и практика, 2010. №192. – С. 26.
7. Лавриненко П.А. Анализ инвестиционной привлекательности проектов в экологической сфере // Проблемы прогнозирования, 2013. -№5.
8. Официальный сайт журнала «Устойчивое развитие». Режим доступа: <http://sdo.uni-dubna.ru/journal/view-pub.php?id=12>.
9. [Дышаева Л. Устойчивое развитие как безальтернативная стратегия эколого-экономического поведения //Экономист, 2013. №5. – С. 73.](#)

## КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ

*Халилова С. К.*

*Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского  
г. Симферополь, Украина*

Целью маркетинга как теории управления бизнесом является получение прибыли путем максимального удовлетворения потребителя. Традиционный подход в маркетинге строился вокруг анализа потребителей, самой компании и конкурентов с целью понимания потребностей первых, определения возможности компании и сильных и слабых сторон соперников. На базе этого осуществлялись сегментация рынка, определение целевых сегментов и целей маркетинговой стратегии компании и позиционирование. В рамках этого определялись ценность предложения компании относительно ценности товаров конкурентов для целевых групп потребителей. В свою очередь на основании этого в рамках традиционного маркетинга формулировался комплекс маркетинга (4P – продукт, цена, продвижение и места продажи), определявший способы воздействия на целевого потребителя. Такой подход представлялся логичным и практичным. Решения в данном случае принимаются такими целевыми показателями как объемы продаж, доля рынка и удовлетворенность покупателей. В некоторых случаях удовлетворенность клиента ставилась даже выше текущей прибыли компании, поскольку это обеспечивало формирование лояльности покупателей, а значит – в долгосрочной перспективе – стабильность потребления (повторных покупок) и постоянство денежного потока.

Однако в последние 10 лет формируется новая концепция - концепция клиентоориентированного маркетинга. Само словосочетание может казаться противоречивым, поскольку, казалось бы, в маркетинге и так все «вращается» вокруг клиента. Однако, суть дела заключается в том, что клиентоориентированность предполагает радикальное изменение самого понимания ценности клиента (потребителя) для компании и изменение понимания ценности самого маркетинга для бизнеса.

В традиционном маркетинге на такие показатели, как продажи (прибыльность товара) и доля на рынке. Эти показатели традиционного маркетинга ориентированы на рынок. При этом уделяется некоторое внимание удовлетворенности и лояльности потребителей, поскольку это связано с определенными затратами на маркетинг, а, следовательно, влияет на показатели чистой прибыли компании. В частности, повышение количества неудовлетворенных клиентов компенсируется за счет привлечения новых; правда, при этом увеличиваются затраты как на удержание оставшихся клиентов, так и на само привлечение новых покупателей.

В рамках клиентоориентированного маркетинга ключевыми показателями являются не прибыльность товара и доля рынка, а стоимость и доходность покупателя. Суть дела в том, чтобы наряду с традиционным разделением потребителей по сходству потребностей, также разделять

потребителей по их ценности для компании, а именно по прибыльности покупателя.

Именно определение ценности клиента для компании в долгосрочной перспективе позволяет выделить так называемых «золотых» клиентов, дающих наибольшую прибыль компании в долгосрочной перспективе. И наоборот – выделить тех клиентов, в максимальном удовлетворении которых нет необходимости, поскольку доходность их для предприятия низка, а может быть – несмотря на большую величину этой группы клиентов – убыточна. Иначе говоря, клиентоориентированность и есть сосредоточенность на доходных для компании клиентах. Поэтому клиентоориентированный маркетинг выдвигает на первый план две стороны стоимости покупателя – ценность, которую компания предоставляет покупателю и ценность самого покупателя для компании. Первая представляет собой инвестиции, а вторая – прибыль от этих инвестиций [1].

Клиентоориентированный маркетинг - это часть маркетинга, направленная на ваших лучших покупателей - тех, которые приносят вам основную прибыль. Принцип, который кажется настолько очевидным, что это не нужно даже обсуждать. Но некоторые компании пользуются этим видом маркетинга весьма эффективно, а некоторые теряют столько прибыли и не интересуются в чем суть клиентоориентированного маркетинга, а то и вообще не слышали о таком [2].

Часто можно наблюдать такую ситуацию: компания, декларирующая, что главной ценностью для нее является клиент, показывает низкий уровень сервиса и имеет не лучшие показатели клиентской лояльности. Причины этого кроются внутри самого предприятия, сотрудники которого ничего не знают о его стратегии или даже не принимают ее.

Если в основе стратегии компании лежит принцип клиентоориентированного маркетинга, то на практике это должно означать, что:

- потребитель — главный человек в компании;
- каждый сотрудник ее, помимо основной профессии, имеет еще одну — торгового агента, продвигающего торговую марку или бренд, или маркетолога по совместительству, который передает всю имеющуюся у него информацию о контактах с клиентами для последующего анализа и принятия решения;
- невозможно сделать счастливым внешнего клиента, если внутренние остаются недовольными или несчастными;
- каждый сотрудник принимает на себя стопроцентную ответственность за качество обслуживания внешнего клиента и повышения степени его преданности (лояльности) компании;
- каждый сотрудник должен помнить: главное — не его улыбка при общении с внешним клиентом, а улыбка клиента после общения с ним;
- если компания не позаботится о клиенте, то это с удовольствием сделают ее конкуренты;

– необходимо превосходить ожидания клиента, иначе он уйдет к конкурентам.

К сожалению, между декларированием принципа клиентоориентированности и реализацией его на практике существует очень большая дистанция [3].

Все, что необходимо сделать для внедрения данного принципа - это найти путь для выделения своих лучших покупателей (тех, кто приносит вам наибольшую прибыль) и вознаградить их за лояльность, и найти способы, как заставить их тратить больше в вашем предприятии, тесно сотрудничая с ним, одновременно уменьшая свои затраты на клиентов, которые приносят вам меньше прибыли. Если поделить клиентов на «группы по тратам» до и после успешной кампании маркетинга лучших покупателей, можно увидеть большой перевес от малотрающей группы в сторону покупателей, которые тратят больше.

Но для того, чтобы выявить своих лучших клиентов, необходима база данных клиентов, завести программу лояльности покупателей. Для супермаркетов это обычно карточная программа. Увеличивается количество программ, основанных на мобильной телефонии. Вы должны идентифицировать покупателей в торговой точке для того, чтобы знать, кто из них сколько тратит - и затем отслеживать, как меняется их покупательское поведение [2].

Таким образом, клиентоориентированный маркетинг заключается в правильном толковании ценности клиента для предприятия и изменение понимания маркетинга как долгосрочных инвестиций, что в свою очередь приведет к изменению стратегии и стоимости данного предприятия. Однако, необходимо помнить, что стратегия ориентации на клиента не игнорирует принципы традиционного маркетинга - она основана на них, а на практике это выглядит как видоизмененный инструментальный маркетинг в качестве способа управления бизнесом.

#### **Список литературы:**

1. Комаров С. В. Клиентоориентированность: новый взгляд на маркетинг [Электронный ресурс]/С. В. Комаров//Электронный журнал ГОУ ДПО "Институт повышения квалификации - РМЦПК". - 2009. - №21. - Режим доступа: <http://magazine.rmc.perm.ru/magazine/27/166/>
2. Зефирова Ю. Клиентоориентированный маркетинг [Электронный ресурс]/ Ю. Зефирова// Лаборатория рекламы, маркетинга и public relations. - 2007. - Режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article569.htm>
3. Прокофьева О. Клиентоориентированность и мифы о ней [Электронный ресурс]/ О. Прокофьева// Энциклопедия маркетинга. - 2010. - Режим доступа: [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/client-centeredness\\_myths.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/client-centeredness_myths.htm)

## **ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

*Цыганкова С.А., Заика И.П.*

*Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко  
г. Луганск, Украина*

Проблематике разработки бизнес-планов посвящено большое количество зарубежной и отечественной литературы, много научных споров ведется по поводу методов бизнес-планирования. Под разработанные стандарты и нормативы, регламентирующие форму и структуру этого важного в бизнесе документа, созданы программные приложения, обеспечивающие бизнес-планирование. Однако в технологию бизнес-планирования вносит коррективы и отраслевая ориентация бизнеса, особенно это касается такой специфической отрасли как аграрный сектор экономики. Это не всегда учитывается при создании нормативных документов и, соответственно, программных приложений.

Проблемы разработки методов и форм планирования в аграрной экономике и их информационного обеспечения постоянно находятся в центре внимания многих ученых и основываются на фундаментальных положениях известных представителей агронауки – П.Т. Саблука, Н.Я. Демьяненко, Ю.С. Коваленко, М.Ф. Кропивко, Э.Н. Крылатых, В.В. Юрчишина, А.М. Шпичака и других.

Однако исследования показали, что аграрный сектор экономики отстает в использовании современных методов и средств финансового планирования и регулирования бизнеса. Методика бизнес-планирования, разработанная Министерством АПК Украины на основе традиционной бухгалтерской модели, на наш взгляд, не отвечает требованиям рыночной экономики [1].

Одной из причин недостаточной адаптации технологии планирования в аграрном бизнесе к использованию современных методов и информационных технологий является наличие в аграрном производстве резко выраженных специфических свойств, которые не учтены в разрабатываемых нормативах и программных продуктах. Поэтому главной целью исследования авторов было установление этих особенностей и возможностей их учета при разработке бизнес-плана с применением информационных технологий.

Для проведения расчетов в процессе оценки возможностей финансового моделирования было выбрано реальное фермерское хозяйство Луганской области, специализирующееся на производстве зерновых и подсолнечника.

В современной экономической литературе обычно рассматриваются две модели планирования и прогнозирования деятельности фирмы: бухгалтерская и финансовая [2].

Бухгалтерская модель планирования традиционно интерпретирует цели фирмы через такие показатели как рост годовой прибыли в абсолютном



выражении в конце планируемого периода. Она не увязана непосредственно с рисками и не может стать критерием для ключевых финансовых решений.

Финансовая модель базируется на сквозном использовании принципа экономической прибыли, которая позволяет оперативно установить, достаточны ли создаваемые денежные потоки для обеспечения нормального уровня доходности фирмы.

Методология бизнес-планирования на основе финансовой модели принята за основу в международной практике и обеспечена рядом международных стандартов, например, методикой UNIDO. На ее основе создаются и программные продукты, в их числе – семейство Project Expert российской фирмы «Эксперт Системс» [3].

Авторы на основе многолетних исследований вопросов повышения эффективности функций управления в АПК пришли к выводу, что финансовое моделирование благодаря своей гибкости позволяет более оперативно реагировать на изменения условий производства и сбыта сельскохозяйственной продукции [4;5].

Обе методики планирования, и бухгалтерская, и финансовая, начинаются с моделирования технологии производства продукции – технологической модели. В дальнейшем происходит расхождение методологий формирования затрат и прибыли: первая ведет расчет затрат, валового дохода и получения прибыли по бухгалтерской методике на конец инвестиционного периода, вторая создает динамическую модель расчета тех же показателей на основе формирования денежного потока и дополняется аналитическими и прогнозными расчетами (рис.1).

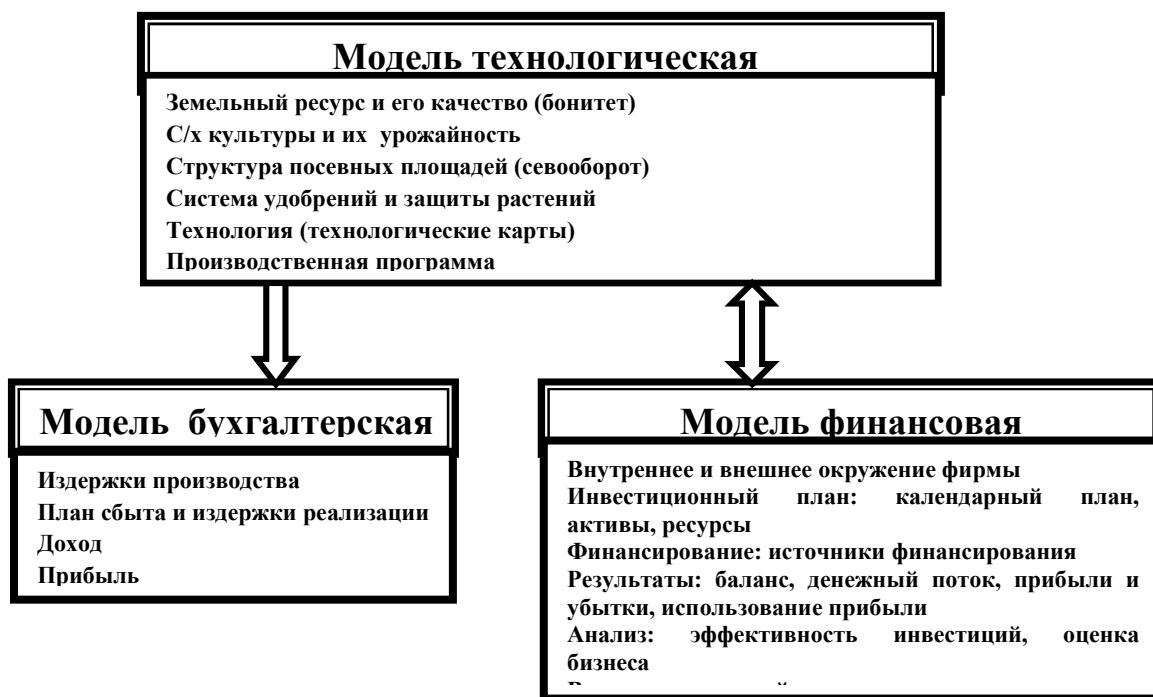


Рис.1. Структурные компоненты бизнес-планирования в растениеводстве.

Особенности организации финансов сельского хозяйства predetermined рядом объективных обстоятельств, обусловленных спецификой аграрного сектора экономики и особым его статусом, они требуют разработки особой финансовой модели для аграрного бизнеса и ее адаптации к современным стандартам и информационным технологиям.

Главной особенностью, которую следует учитывать при построении финансовой модели аграрного предприятия, является соблюдение принципа наилучшего и наиболее эффективного использования земли.

Соблюдение принципа наиболее эффективного использования земли ориентирует финансовую модель развития аграрного предприятия на показатель «доход от земли», а не на доходы отдельных видов продукции. Показатель дохода для земли должен быть основным при определении варианта наилучшего и наиболее эффективного ведения аграрного бизнеса.

Подход к аграрному бизнесу «от земли» предполагает отход от традиционных форм ведения сельского хозяйства, ориентированных на некоторые усредненные почвенно-агроклиматические условия, и предусматривает научное решение задачи получения урожая на основе количественных расчетов и детальной дифференциации агротехнологии в соответствии с характеристиками конкретного земельного участка и складывающимися в течение вегетации погодными условиями. Такой подход получил название – программирование урожая [6].

Выбранные технологические методы ведения агробизнеса в финансовой модели рассматриваются как внутреннее окружение агрофирмы – ее производственный потенциал и ее потребность в финансовом обеспечении.

Применение метода программирования урожая предъявляет к финансовой модели аграрного бизнеса основное требование – наличие постоянной обратной связи с технологической моделью, это позволяет оперативно контролировать финансовое обеспечение технологических приемов в течение производственного цикла и оценивать их эффективность (рис.1).

Особенности сельского хозяйства дают основание рассматривать каждый цикл производства сельскохозяйственной продукции как инвестиционный проект со свойственными ему рисками и неопределенностью. По нашему мнению, это следует учесть при разработке бизнес-плана путем разделения производственного цикла на два этапа: на инвестиционный и операционный.

Инвестиционный этап должен включать все агротехнические мероприятия, связанные с выращиванием сельскохозяйственной культуры, включая сбор урожая, они будут рассматриваться как инвестиционные вложения в землю.

Операционный план содержит расчеты затрат по доработке продукции и ее реализации и определяет прямые издержки на конкретную продукцию. В настоящее время такого разделения нет: в методиках по бизнес-планированию финансовые издержки распределяются по видам продукции. Апробация возможностей ППП Project Expert в этом направлении показала, что данное приложение позволяет выполнить такое разделение технологического процесса:

- в модуле «Инвестиционный план» может осуществляться расчет календарного плана агротехнических работ, затрат активов, материальных, трудовых и денежных ресурсов в период ухода за посевами и сбора урожая (рис.2);
- в модуле «Операционный план» будут планироваться затраты по доработке и сбыту продукции и общие издержки производства по стандартной методике (рис.3).

Определение затрат, вкладываемых в земельные ресурсы как инвестиционных отвечает самой сути инвестиций: большинство агротехнических мероприятий – вспашка, внесение удобрений и т.д., оказывают влияние не только на урожай данного производственного цикла, но и обладают эффектом последствия на последующие периоды.

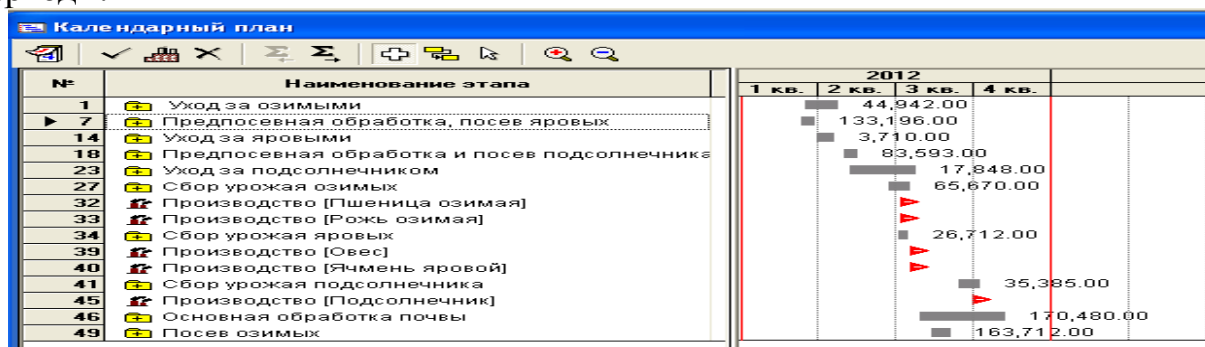


Рис. 2. Календарный план проведения агротехнологических операций и стоимость инвестиций в землю.

Детализация результатов - П-У.Суммарные прямые издержки на продукт (грн.)												
П-У.Суммарные прямые издержки на продукт												
	1.2012	2.2012	3.2012	4.2012	5.2012	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012
► Пшеница озимая							174 000,00	75 400,00	87 000,00	87 000,00	116 000,00	
Рожь озимая							39 600,00					
Ячмень яровой								40 500,00	60 000,00	60 000,00		
Овес							12 000,00	12 300,00				
Подсолнечник										120 000,00	120 000,00	60 000,00
ИТОГО							225 600,00	128 200,00	147 000,00	267 000,00	236 000,00	60 000,00

Рис. 3. Суммарные прямые издержки на отдельный продукт.

Подход к обработке земли как к инвестиционному проекту позволит более обоснованно и широко использовать в аграрном секторе экономики особый вид финансирования – проектное финансирование, которое рассматривается как способ кредитования проектов, при котором возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом, т.е. без привлечения на цели погашения иных источников денежных средств. В современных условиях хозяйствования оно является наиболее эффективным и, главное, контролируемым инструментом формирования инвестиционных ресурсов в АПК.

Земля как основа производственного процесса в сельском хозяйстве определяет и основной внешний финансовый фактор формирования денежного потока – налогообложение. Как показал анализ законодательных и нормативных актов, в основе всей налоговой системы аграрного сектора лежит оценка земли – нормативная денежная оценка. Нормативная денежная оценка земель в регионах и районах Украины выполнена в соответствии с Методикой, утвержденной КМУ (№213) в 1995 году на основании экономической оценки земель, поведенной в Украине по данным 1988 года.

Авторы проанализировали корректность использования более чем 20-летней давности данных для расчета нормативной денежной оценки земли и пришли к выводу, что условия ведения аграрного бизнеса резко изменились за годы стихийного перехода к рынку в сторону ухудшения научного уровня земледелия и методика расчета системы налогообложения на основе нормативной денежной оценки земли не соответствует современным реалиям.

Анализ денежной оценки земли и влияющих от нее финансовых факторов – налогообложения и арендной платы, – показал, что основой финансовой модели развития фермерского хозяйства должны быть параметры, существенно влияющие на эффективность аграрного бизнеса, это: урожайность сельскохозяйственных культур, цена на продукцию, технология выращивания и доработки продукции.

Среди вышеназванных факторов определяющую роль играет урожайность, она вносит наибольшую неопределенность в процесс финансовой эффективности аграрного бизнеса и, одновременно, является главным фактором, определяющим эффективность использования земли. Два других фактора более подвержены управляющим воздействиям.

Аграрное производство характеризуется высокой степенью риска из-за природно-климатических и других факторов. Страхование призвано снизить

негативное их влияние, однако дороговизна страховых услуг не способствует спросу на эти услуги со стороны фермеров, поэтому необходима помощь государства. В разрабатываемой финансовой модели авторы предусмотрели страховые платежи только по обязательному страхованию урожая зерновых культур, другие виды страхования пока еще не получили законодательного статуса.

Таким образом, на основе данных реального фермерского хозяйства и системы законодательных актов авторы с помощью Project Expert смоделировали в сценарном режиме расходную часть денежного потока. Структура расходной части денежного потока сформировалась следующим образом: инвестиционные затраты – 44%, прямые издержки на доработку и сбыт продукции – 29%, общие издержки производства – 23% и выплата кредита – 4%.

Доходная часть денежного потока определяет источники финансового обеспечения процесса сельскохозяйственного производства: самофинансирование, бюджетное финансирование, кредитное финансирование, доленое или смешанное финансирование.

Основным источником финансирования инвестиционных и операционных вложений для фермеров являются их собственные средства, в наших расчетах они составили 82% от общего объема вложений (переходящие с прошлого производственного цикла накопления и денежные поступления от продажи урожая текущего года), 15% – это государственная поддержка (создание спецсчета по НДС) и 3% – заемные средства. Все выполненные расчеты получают документальное оформление в Project Expert и возможности их оценки и анализа.

Начинать анализ сформированной финансовой модели необходимо с оценки бизнеса. Любой инвестиционный процесс связан с риском. В связи с этим необходимо учитывать фактор времени. В инвестиционном анализе при расчетах обычно используются математические методы приведения поступлений будущих периодов к настоящему (текущему) уровню, который называется дисконтированием. Применяются различные базовые параметры для определения ставки дисконта. Для аграрного сектора, на наш взгляд, наиболее приемлема формула расчета, которая может выглядеть следующим образом [7]:

$$R = R_f + R_1 + \dots + R_n,$$

где:

$R$  — ставка дисконтирования;

$R_f$  — безрисковая ставка дохода (процент по банковским депозитам);

$R_1 + \dots + R_n$  — рискованные премии по различным факторам риска.

Естественно, использование этой формулы потребует детальных исследований всех основных типов рисков в аграрном бизнесе и их количественной оценки. В наших расчетах использована средняя ставка по депозитам в Украине (7%) и выбран основной фактор риска – урожайность озимой пшеницы и уровень ее колебания в определенном периоде, этот риск

нами оценен в 15%, дисконтная ставка в наших расчетах составила 22%. Авторами был выполнен развернутый анализ полученных результатов в процессе формирования бизнес-плана. Результатом исследования стала положительная оценка возможностей адаптации выбранного приложения к построению финансовой модели аграрного предприятия при некоторых изменениях и дополнениях.

Была исследована возможность при бизнес-планировании улучшить структуризацию технологического процесса, выделив в нем инвестиционную составляющую.

Таблица 1

## Эффективность инвестиций (оценка бизнеса)

№ п/п	Показатели эффективности инвестиционного проекта	Значение
1	Ставка дисконтирования	22
2	Период окупаемости - РВ мес.	11
3	Дисконтированный период окупаемости-DPB, мес.	11
4	Средняя норма рентабельности –ARR, %	141
5	Чистый приведенный доход – NPV, грн	172337,10
6	Индекс прибыльности - PI	1,27
7	Внутренняя норма рентабельности - IRR %	89,04
8	Модифицированная внутренняя норма рентабельности – MIRR, %	52,71

С помощью Project Expert авторы апробировали возможность расчета трех сценариев (оптимистического, реалистического и пессимистического) развития выбранного фермерского хозяйства, в основу которого были приняты три уровня урожайности. В результате были рассчитаны три возможных варианта бизнес-плана, на основе которых можно строить стратегии развития аграрного бизнеса в текущем периоде и на перспективу.

Основные оценки прогнозов ведения бизнеса в исследуемом фермерском хозяйстве представлены в представленной выше таблице 1.

**Список литературы:**

1. Технологія складання бізнес-плану. [Електроний ресурс] Режим доступу: <http://agro.ua.net/economics/documents/category-140/doc-285>.
2. Антипенко Н.А. Основные направления комплексного анализа деятельности кооперативно-интеграционных сельскохозяйственных структур / Н.А. Антипенко, И.А. Петушкова [Електроний ресурс] Режим доступа: <http://media.miu.by/files/store>.
3. Руководство пользователя к программному продукту Project Expert 7. Система для моделирования бизнеса и оценки бизнес-проектов. – Москва : «Эксперт Системс», 2011. – 646с.
4. Заика И.П. Формирование отчета о денежном потоке предприятия АПК как этап управления его финансовыми ресурсами /И.П. Заика //Збірник наукових праць Луганського Державного аграрного університету/ Ред. В.Г.

Ткаченко – Луганськ : Видавництво ЛДАУ, «Элтон-2», 2000. – № 6/16. – С. 134-138.

5. Заїка І.П. Концепція формування цілей та завдань управління фінансовими ресурсами сільськогосподарського підприємства, адекватних ринковим механізмам / І.П. Заїка //Збірник наукових праць Луганського державного аграрного університету / Ред. В.Г. Ткаченко – Луганськ : Видавництво ЛДАУ, 2001. – №12(24). – С. 110-120.

6. Цыганкова С.А. Опыт создания и внедрения интегрированной системы АРМ специалистов сельскохозяйственного предприятия / С.А. Цыганкова, О.М. Колтаков, Н.Н. Чертунина // Збірник наукових праць Луганського державного аграрного університету / Ред. В.Г. Ткаченко – Луганськ : Видавництво ЛДАУ, 2001.– №12(24) – С. 95-103.

7. Определение ставки дисконтирования в бизнес-плане.  
[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.biz-plan.ru/metod14.php>

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Чайка Т.А.*

*Полтавская государственная аграрная академия,  
г. Полтава, Украина*

Выход экономики Украины из кризисного состояния и обеспечения ее устойчивого развития возможно осуществить лишь при условии построения высокотехнологичного и высокодоходного сельского хозяйства, которое находится под непосредственным воздействием природной среды. В свою очередь, Украина имеет уникальные природные условия и особое географическое положение, которые позволяют осуществлять высокотехнологичное сельскохозяйственное производство и использовать миссию донора продовольствия в мире согласно решению продовольственной и сельскохозяйственной комиссии ООН (ФАО) [1].

Однако, сегодня экологическая ситуация в Украине требует решения большого количества взаимосвязанных задач. Причинами увеличения экологических проблем является чрезмерная концентрация экологически опасных производств, устаревшее и неэффективное природоохранное оборудование на всех стадиях производства, ненадежность технических систем и недостаточная квалификация кадров, которые в основном не способны интегрировать высокоэффективные и современные сельскохозяйственные технологии с экологически безопасным производством, а иногда не придают этому должного значение. Отрицательное и безответственное отношение к окружающей природной среде демонстрирует значительная часть отечественных производителей, которые наносят разрушительное воздействие на природу, социум и человека, обеспечивая только рост собственных доходов.

В связи с этим, возникает необходимость первоочередного решения проблемы безопасности производства путем уменьшения негативного воздействия на природную среду. Это предопределяет необходимость экологизации сельскохозяйственного производства, его переход на органические методы производства с учетом инновационных технологий.

В соответствии с Законом Украины "Об инновационной деятельности": инновации - вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшая структуру и качество производства и (или) социальной сферы [2].

В сельском хозяйстве разработка инноваций и их внедрение связаны, прежде всего, с новыми сортами растений, выведением новых пород животных, новой техникой, новыми ресурсосберегающими технологиями, применение которых в большинстве случаев изменяет характерные свойства сельскохозяйственной продукции, которая производится, но не приводит и к появлению новых видов продукции. Соответственно видам инноваций в сельском хозяйстве (рис. 1) их использование в результате приводит к получению экономического, социального, экологического, технологического и энергетического видов эффекта. Это обусловлено в первую очередь особенностями самого сельского хозяйства: основной фактор производства – земля; взаимодействие с живыми организмами (растениями, животными, микроорганизмами), сезонный характер производства, высокий уровень риска; длительный процесс разработки (относительно селекционных работ).



Инновации в сельском хозяйстве	
Экономические	- длительный срок окупаемости.
Природные	- зависимость от природной зоны и климата; - исследование живых организмов; - направлены на улучшение существующих пород, сортов, технологий в частности и экологию в целом.
Социальные	- высокие требования к качеству продукции, получаемой в результате внедрения; - необходимость привлечения высококвалифицированных кадров для разработки, внедрения и использования; - увеличение продовольственной обеспеченности населения продуктами питания; - повышение уровня жизни сельского населения.
Структурные	- ведущая роль принадлежит научно-исследовательским учреждениям; - тесная связь с производством; - зависимость от государственной поддержки; - использование нескольких направлений: механики, энергетики, биологии, экологии и т.д.

Рис. 1. Особенности инноваций в сельском хозяйстве

Источник: дополнено [3]

В то же время экологические проблемы современности поставили перед обществом серьезную задачу по разработке и внедрению инновационных технологий, ориентированных на рациональное природопользование и сохранение окружающей природной среды в целях обеспечения устойчивого развития как аграрного сектора, так и всей экономики. При этом высшая степень проявления сознания и экологического склада мышления как важной составляющей общечеловеческой морали, выражаются в процессе органического сельского хозяйства.

По нашему мнению, органическое сельскохозяйственное производство в контексте устойчивого развития представляет собой целостную многофункциональную модель хозяйствования и производства органической продукции, которая обеспечивает сбалансированное динамическое равновесие между компонентами интегрированной социо-экономико-экологической системы в течение определенного промежутка времени с целью объединения экономического роста и повышения жизненного уровня с одновременным улучшением состояния окружающей среды [4, с. 15].

К инновациям в органическом сельском хозяйстве, по нашему мнению, можно отнести:

1) индивидуальные технологии выращивания сельскохозяйственных культур и разведения животных, которые учитывают природно-климатические

условия региона, опыт и возможности производителей, потенциальные рынки сбыта;

2) средства защиты растений и удобрения (биоудобрения Риверм, Вермийодис, ЭМ-препараты "Байкал ЭМ-1-У", Агровит-Кор; биопрепараты, компосты и др.), которые отвечают требованиям и принципам органического сельского хозяйства;

3) ветеринарные средства лечения: фитотерапевтические, гомеопатические продукты, микроэлементы и т.д.;

4) техническое оборудование для обработки почвы (комбинированная сельскохозяйственная техника, новые агрегаты или усовершенствованные предыдущие версии и т.д.), агрохимическое исследование почв (лабораторное оборудование, GPS-системы, системы точного земледелия и т.д.);

5) альтернативные источники энергии (гелиосистемы, ветровые станции, биогазовые установки и т.п.);

6) методы и технологии переработки органической продукции, обеспечивающие сохранность вкусовых качеств, витаминов, макро- и микроэлементов;

7) внедрение прогрессивных форм организации и оплаты труда, повышение квалификации кадров, их ответственность за бережное и рациональное использование природных ресурсов и закрепленной за ними техники.

Необходимо отметить, что этот перечень не является полным, поскольку органическое сельское хозяйство постоянно находится в поиске новых технологий, технических средств и методов, которые соответствуют его принципам и обеспечивают устойчивое развитие аграрного сектора экономики. Пребывание человека в тесной связи с природой является предпосылкой творческого развития, поиска инновационных решений, полезные, в первую очередь, окружающей среде и человечеству, обеспечивают возможность существования будущих поколений (рис. 2).



Рис. 2. Схема влияния инноваций в органическом сельском хозяйстве на состояние природопользования

Источник: разработка автора

Применение инноваций в органическом сельском хозяйстве, которые позволяют эффективно использовать природные ресурсы, способствует улучшению экологической ситуации в сельских регионах, формированию устойчивых сетевых структур по поддержке и продвижению передового опыта в области эко-эффективности, сохранению и созданию новых рабочих мест, повышению качества жизни населения.

Так, например, использование инновационных технологий в органическом растениеводстве приводит к повышению уровня производительности труда сельскохозяйственных производителей вследствие

внедрения новейших методов обработки, использования качественного семенного материала, соблюдение оптимальных сроков посева сельскохозяйственных культур и сбора урожая, обновления активной части основных фондов.

В то же время, целесообразным является использование инновационных технологий для вторичной переработки отходов, использования альтернативных видов энергии. Сельскохозяйственным производителям необходимо использовать экологические и органические методы производства продукции, которая характеризуется растущим внутренним и внешним спросом. Это в свою очередь позволит создать новые рабочие места, уменьшить численность безработных и повысить уровень жизни сельского населения.

### **Список литературы:**

1. Ромащенко М. И. Состояние и перспективы развития овощеводства открытого грунта в Украине [Электронный ресурс] / М. И. Ромащенко, А. П. Шатковский. — Режим доступа : [http://igim.org.ua/index.php?option=com\\_content & task = view & id = 344 & Itemid = 189](http://igim.org.ua/index.php?option=com_content & task = view & id = 344 & Itemid = 189).
2. Об инновационной деятельности: Закон Украины: по состоянию на 4 июля 2002 г., № 40-IV / Верховная Рада Украины. - Офиц. вид. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Янковская А. И. Особенности инноваций в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / А. И. Янковская // Экономика. Управление. Инновации.— 2010. — № 2. — Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010\\_2/10yaouiicg.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10yaouiicg.pdf).
4. Чайка Т.А. Развитие органической продукции в аграрном секторе экономики Украины : монография / Т. А. Чайка. — Донецк : Цифровая типография, 2013. — 320 с.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АПК РОССИИ**

*Чмыхов Н.Н.*

*Брянская Государственная Сельскохозяйственная Академия  
г. Брянск, Россия*

В современных условиях актуальной проблемой является разработка новых стратегических направлений развития агропромышленного комплекса России, которые в ближайшие годы должны обеспечить социальное развитие села и повышение конкурентоспособности аграрного сектора страны в целом.

Стратегическими задачами аграрной политики на ближайшие 10 лет являются: повышение уровня жизни населения, переход АПК на инновационный путь развития, мотивация сельского труда, повышение эффективности и конкурентоспособности аграрного сектора на внутреннем и мировом рынках.

Реформирование аграрного сектора экономики представляет собой

комплексную систему мер по обеспечению эффективного развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей, имеющих свою специфику в период перехода на инновационный путь развития, что обусловлено: необходимостью повышения конкурентоспособности агропромышленного производства, обеспечения продовольственной безопасности страны и интеграции России в мировую экономику.

В аграрной экономике страны идет поиск наиболее приемлемых к рыночным условиям форм и методов хозяйствования. Новые подходы к аграрным преобразованиям в стране на основе модернизации и инновационного развития аграрного сектора вызывают необходимость разработки новых направлений развития сельского хозяйства. Главная роль в реализации стратегического курса инновационного развития аграрного сектора экономики должна принадлежать государству. При этом государство должно найти оптимальный баланс во взаимодействии с частным бизнесом, отказаться от практики избыточного вмешательства в бизнес.

1. Решение проблем аграрного сектора во многом зависит от его финансового состояния. В 2010 г. кредиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий страны достигла 1,3 трлн. рублей в основном за счет диспаритета цен. Рекомендуются для финансового оздоровления сельской экономики провести реструктуризацию и разовое списания огромного долга АПК за счет дополнительных денежных поступлений от продажи нефти на мировом рынке. В отношении большинства убыточных предприятий, кроме экономически безнадежных, следует применять процедуру внешнего управления, подбирать наиболее эффективные варианты реорганизации хозяйства, дающие возможность использовать производственные фонды и рабочую силу, изменить применительно к местным условиям специализацию производства [6].

Одновременно с этим необходимо провести государственную аттестацию руководящих сельскохозяйственных кадров с целью определения их компетентности и возможности эффективной работы в рыночных условиях [3].

Руководителем аттестационной комиссии должен быть обязательно представитель Минсельхоза РФ, членами которой могут быть представители аграрного бизнеса, ученые-аграрии, передовики производства, а также иностранные специалисты и бизнесмены.

1. Особая роль в аграрной политике России принадлежит модернизации АПК. Потребность в модернизации обуславливается, в первую очередь, тем, что значительное количество сельскохозяйственной продукции многих регионов и страны в целом неконкурентоспособны, что проявляется в виде значительного роста импорта продовольствия.

Модернизация обеспечивает переход к инновационной экономике, повышение ее конкурентоспособности. Поэтому модернизация экономики выступает важнейшим направлением аграрной политики России.

Главная роль в усилении инновационной деятельности в АПК принадлежит государству [8]. В связи с модернизацией аграрной сферы

необходимо усилить роль государства в определении приоритетных направлений развития инвестиционной и инновационной деятельности в сельском хозяйстве.

Учитывая важность этого вопроса, Минсельхозу РФ совместно с региональными органами необходимо разработать отраслевые целевые программы развития отдельных отраслей сельского хозяйства.

Эти инновационные программы должны включать государственную кредитно-финансовую поддержку, модернизацию материально-технической базы предприятий, развитие переработки продукции, повышение роли науки в инновационном развитии производства, совершенствование механизма развития агропромышленной интеграции, ценовую политику, стимулирование производства данного вида продукции на основе прямых закупок, эффективность внедрения программ [2].

Развитию и повышению эффективности инновационной деятельности во всех сферах экономики будет способствовать создание на федеральном и региональном уровнях специализированных инновационных фондов и фондов модернизации производства.

Опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах показывает, что именно государство должно разрабатывать такую инновационную политику, которая обеспечит повышение конкурентоспособности аграрного сектора экономики. Поэтому усиление инновационной деятельности должно занять сегодня центральное место в реализации государственной политики в агропродовольственной сфере РФ.

В этой связи для обеспечения инновационного развития как регионов, так и страны в целом необходимо принятие Федерального закона «Об инновационной деятельности».

3. Рыночные преобразования в аграрном секторе отдельного региона страны будут значительно результативнее, если при администрациях регионов создавать научно-консультативные центры стратегического развития экономики с привлечением ученых разных специальностей. Это позволит избежать принятия непродуманных решений, предвидеть, прогнозировать ускоренное развитие реальных секторов экономики, в том числе и в аграрной сфере, повысить эффективность управления местными органами власти. Основными функциями сельскохозяйственного информационно-консультационного центра на первом этапе будет консультирование участников бизнеса по вопросам экономики, финансов, налогообложения, ценообразования и сбыта сельскохозяйственной продукции. Опыт деятельности информационно-консультативных служб в ряде стран Европы, а также в некоторых субъектах РФ свидетельствует о том, что рыночные преобразования в аграрном секторе экономики без них невозможны.

4. Аграрные преобразования в России в конечном итоге должны обеспечить эффективное функционирование сельскохозяйственного производства и социальное развитие села. Для этого необходима долгосрочная государственная программа социального развития села, адаптации

высвобождающегося из аграрного производства населения, модернизации структуры сельской экономики.

Основой должно быть развитие сельской инфраструктуры [9]. Необходимы современное жилищное строительство на селе, развитие дорожной сети, газификация, создание принципиально нового качества образования и здравоохранения, развитие торговли, сферы культуры.

Важную роль в ускорении социального развития села играет и будет играть развитие мобильной связи, создание системы сельских интернет-библиотек, интернет-кафе. Одновременно социальному развитию будут способствовать такие меры, как расширение системы льготного налогообложения для сельскохозяйственной сферы.

5. Важным фактором успеха аграрных преобразований в стране является создание более совершенной системы управления АПК, эффективность которого во многом зависит от функционирования органов управления.

В задачу органов управления должны входить регулирование экономических, социальных, культурных и других проблем села, что невозможно без подготовки высококвалифицированных кадров для села, расширения научных исследований проблем рынка, создания рыночных моделей эффективного управления в рыночных условиях. Это – важные факторы повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики.

Такая система может быть создана при условии государственного планирования основных параметров развития АПК в целях гармоничного сочетания общественных и личных интересов и реализации федеральной программы развития агропромышленного производства, пропорционального развития организаций всех форм собственности и типов хозяйствования, выравнивание уровней социально-экономического развития регионов РФ, улучшение демографической ситуации на селе и др.

6. Главным направлением аграрной политики России является обеспечение продовольственной безопасности страны. Определяющими факторами при решении этой важной народнохозяйственной проблемы должны стать следующие:

– разностороннее развитие отраслей АПК, обеспечение комплексного подхода функционирования всех типов хозяйствования – государственных, кооперативных, частных предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств, сочетание государственного и рыночного методов регулирования аграрного сектора экономики;

– сокращение импорта продовольствия, разработка мер по преодолению высокой продовольственной зависимости от импорта на основе Федеральной программы импортозамещения сельскохозяйственной продукции;

– повышение качества отечественной сельскохозяйственной продукции, отвечающей высоким мировым стандартам;

– разработка и принятие Федерального закона о продовольственной безопасности, направленный на защиту интересов отечественных производителей, модернизацию агропромышленного производства, повышение

конкурентоспособности отрасли, формирование государственного механизма обеспечения продовольственной независимости страны.

7. Реформирование АПК предусматривает активную интеграцию отрасли в мировое хозяйство.

В условиях глобализации мировой экономики особое внимание государство должно уделять развитию и регулированию внешнеторговой агропродовольственной деятельности, созданию более совершенного механизма защиты отечественных товаропроизводителей на внутреннем продовольственном рынке от импорта продукции и одновременно обеспечению благоприятных условий для экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Необходимо на федеральном уровне разработать эффективную систему импортозамещения продовольствия, что скажется на улучшении продовольственной безопасности страны.

Не менее важными направлениями аграрной политики России должны стать меры по совершенствованию государственного регулирования налоговой и финансовой системы, ценообразования, страхового дела, экологии и других направлений реформирования АПК.

Проведение государством единой экономической, финансовой, бюджетной, социальной и внешнеэкономической политики в аграрной сфере позволит успешно решить проблему подъема сельской экономики, насытить рынок продуктами питания отечественного производства, повысить конкурентоспособность российского сельского хозяйства, повысить уровень жизни сельского населения страны.

В условиях перевода АПК на инновационный путь развития, его модернизации необходимо разработать и реализовать государственную стратегию развития аграрного сектора экономики. К ее разработке следует привлечь научный потенциал, сельскохозяйственные органы, специалистов и руководителей передовых сельхозорганизаций, иностранных консультантов. Цель данной стратегии – стимулирование и государственное регулирование развития и повышения конкурентоспособности отрасли.

#### **Список литературы:**

1. Абрамов В.М. Мировая экономика: учеб. пособие. – М.: Дашков и К0, 2006. – 304 с.
2. Буздалов И. Социальные последствия монопольного окружения и классовой борьбы российского крестьянства // Международный с.-х. журнал. – 2011. – № 1. – С. 3–11.
3. Годин М.А. Маркетинг: учебник. – М.: Дашков и К0, 2003. – 602 с.
4. Милосердов В.В., Милосердов К.В. Аграрная политика России – XX век ФГУП, ВО Минсельхоз России. – М., 2002. – 543 с.
5. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П.В. Рыночные отношения и рынки в АПК: учеб. пособие. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2008.
6. Сидорук А.С. Совершенствование регулирования поддержки сельского хозяйства в Дохийском раунде переговоров ВТО // АПК: экономика и управление. – 2009. – № 9.



7. Сидоренко В., Михайлушкин П., Устич А. Приоритеты аграрной политики России // Международный с.х. журнал. – 2011. – № 3.

8. Сидоренко В., Михайлушкин П. Конкурентоспособность аграрного сектора экономики России // Международный с.-х. журнал. – 2011. – № 6.

9. Чуев И.Н., Чуева Л.Н., Михайлушкин П.В. Экономика предприятия: учебник. – Краснодар \_\_\_\_\_: Атрии-Юг, 2010. – 427 с.

## **ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Шандова Н.В.*

*Херсонский национальный технический университет*

*Г. Херсон, Украина*

Оценку развития промышленного предприятия необходимо рассматривать как совокупность оценок воспринимающих его заинтересованных групп. Промышленное предприятие по-разному воспринимается различными заинтересованными группами - покупателями, поставщиками, наемными работниками, партнерами, инвесторами, государственными и муниципальными органами управления, населением. А так как каждая из групп имеет свои цели, интересы и ожидания относительно предприятия, оценить развитие предприятия можно только используя комплекс показателей.

При определении содержания оценки развития промышленного предприятия набор оценочных элементов нужно выработать для каждой группы субъектов взаимодействия отдельно, потому что составляющие оценки развития для разных групп будут отличаться. При этом элементы оценки предприятия внутри каждой группы субъектов взаимодействия также будут отличаться для различных предприятий в зависимости от следующих факторов:

- отраслевой принадлежности предприятия и экономических условий развития отрасли;
- потенциальных возможностей потребителей;
- целевой ориентированности предприятия;
- территориального расположения предприятия;
- уровня развития социальной компоненты макроокружения предприятия;
- размера предприятия (большое, среднее или малое);
- этапа жизненного цикла предприятия;
- формы собственности и др.

Например, в отрасли машиностроения оценка развития формируется за счет информации о модернизации и инновациях, реструктуризации бизнеса, инвестициях. Для металлургии на первый план выходят такие показатели как масштаб бизнеса, энергопотребление, полнота технологического цикла, модернизация производства, расширение спектра выпускаемой продукции высокой степени обработки, экспансия на новые рынки. На рынке высоких технологий важны лидерство, позиции на рынке, высококвалифицированные

специалисты, наличие ноу-хау, сотрудничество с авторитетными западными фирмами, экспансия на заграничные рынки, привлечение инвестиций.

Для оценки развития руководители промышленных предприятий традиционно используют показатели роста прибыли, выручки, доли рынка. Для комплексной оценки развития предприятия предлагается также использовать показатели производительности труда, стоимости капитала, добавленной стоимости. Однако использование отдельных показателей без взаимосвязи друг с другом в системе оценки развития предприятия не дает комплексного представления о развитии предприятия, не всегда учитывает ожидания всех заинтересованных групп и имеет ряд достоинств и недостатков.

Показатель прибыли, являясь основой общественного благосостояния, в том числе состояния владельцев предприятия, является показателем, который определяется по итогам конкретных периодов (месяц, квартал, год), поэтому не учитывает эффекта от управленческих решений, который можно ожидать в долгосрочной перспективе. Также, в качестве критерия развития использование данного показателя некорректно вследствие того, что применяя разные методы учета можно получить разные результаты. При этом, получение более высокой прибыли возможно лишь в условиях высокого уровня риска, реализация которого ведет к ухудшению результатов функционирования предприятия вплоть до банкротства.

Условие максимизации прибыли может рассматриваться как важная цель в развитии предприятия, но не единая.

Принципы максимизации прибыли в соединении с высокой производительностью труда характеризуют успешность функционирования предприятия на рынке и выполняют одну из важнейших социальных функций, так как являются индикаторами эффективного распределения ресурсов и удовлетворения общественного спроса.

Производительность отражает степень полезного применения всех видов ресурсов. Производительность отображает внутреннюю и внешнюю сторону деятельности предприятия и выступает их количественной оценкой. Внутренняя составляющая отражает возможности предприятия в улучшении результатов своей деятельности и характеризуется эффективностью использования всех ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, информационных и др.). Внешняя составляющая производительности характеризует конечные результаты деятельности предприятия – произведенную и реализованную на рынке продукцию (услуги), вклад, который предприятие вносит в увеличение добавленной стоимости отрасли и региона. Изменение производительности связано с изменением прибыли, рентабельности и конкурентоспособности предприятия.

Изменение прибыльности и рентабельности связано с тем, что в условиях конкуренции цена на продукцию формируется на основе спроса и предложения и задается извне, поэтому основным ценообразующим фактором являются затраты предприятия, а рост производительности труда обеспечивает снижение удельных затрат при изготовлении продукции.

Изменение конкурентоспособности определяют показатели производительности, в качестве которых выступает количество новых товаров в единицу времени; время, затрачиваемое на выход нового продукта на рынок; доля инновационной продукции, так как для получения преимущества новизны товара, предприятие должно в более короткий срок, чем конкуренты, выводить новую продукцию на рынок.

Таким образом, рост производительности труда является фактором повышения уровня конкурентоспособности предприятия, то есть фактором количественных и качественных изменений, следовательно, должен стать одной из приоритетных целей развития предприятия.

Показатель максимизации объемов продаж отображает результаты деловой активности предприятия: чем больше выручка от реализации, тем выше усилия менеджеров по её достижению. Выручка от реализации показывает также насколько затребована потребителями продукция предприятия, то есть характеризует конкурентоспособность предприятия, а значит и перспективы его деятельности.

Однако этот показатель практически не связан с затратами предприятия. Темпы затрат по обеспечению роста продаж продукции могут превышать темпы роста доходов от реализации, что снижает норму прибыли и возможности формирования достаточных финансовых ресурсов. Поэтому по аналогии с прибылью объем продаж может выступать в качестве лишь одного из возможных критериев развития предприятия и не является всеобъемлющим показателем, который выражает интересы большинства заинтересованных лиц.

Капитал является важным измерителем рыночной стоимости компании, а темпы его изменения отражают результативность ведения бизнеса. Д.Хан утверждает, что в современных условиях эффективное функционирование предприятия, его развитие, а также наиболее полное удовлетворение запросов потребителей, достигается при стремлении к максимизации дисконтированного дохода - стоимости капитала или, в крайнем случае - к максимизации расчетной прибыли [1 с. 34].

С позиции финансового менеджмента капитал представляет собой общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в создание активов организации. В зависимости от формы выражения стоимость капитала является целевым показателем развития для разных заинтересованных в предприятии групп лиц.

Если денежные потоки дисконтируются с помощью ставки процента, который отображает минимальные требования, как акционеров, так и кредиторов, то величина приведенной чистой прибыли будет характеризовать стоимость совокупного капитала предприятия. Она есть самой важной целевой величиной для инвесторов и руководства предприятия. Если из стоимости совокупного капитала предприятия отнять стоимость заемного капитала, то полученная величина будет характеризовать стоимость собственного капитала предприятия. В этом случае она может служить в качестве целевого показателя

развития для акционеров как инвесторов и тем самым для руководства предприятия.

После вычитания из стоимости собственного капитала дивидендов, которые отражают интересы владельцев капитала, стоимость капитала принимает форму так называемой чистой (остаточной) стоимости предприятия. Такая чистая стоимость капитала представляет собой высшую денежную цель руководства предприятия.

Еще одним аргументом в пользу использования показателя стоимости капитала как критерия развития является привлекательность компании для инвестирования. Чем выше стоимость компании, тем более она привлекательна для инвесторов и кредиторов.

В сущности, оценка стоимости компании – это финансовый, организационный и технологический анализ текущей деятельности и перспектив предприятия. При оценке компании учитывается множество факторов, причем для разных организаций приоритет отдается разным показателям. Стоимость компании позволяет наиболее адекватно оценивать деятельность менеджмента предприятия и является как бы стоимостной проекцией принятых менеджерами решений, реализованных проектами, способами их финансирования и политикой реинвестирования прибыли. Рост стоимости компании сегодня признается владельцами и менеджерами зарубежных и значительной части отечественных предприятий как самая важная стратегическая цель и как основной мотив деятельности любого предприятия.

Таким образом, использование показателя «рост стоимости капитала предприятия» как цели развития включает интересы владельцев собственного капитала, персонала и руководящих кадров предприятия, а в связи со стратегическим усилением предприятия учитываются также интересы других общественных групп.

В качестве целевого критерия оценки развития предприятия в литературе также рассматривается показатель добавленной стоимости. При этом под добавленной стоимостью понимается разность между выручкой и расходами на материалы и услуги, приобретенные у внешних поставщиков. Таким образом, добавленная стоимость представляет собой сумму прибыли, налогов, амортизации и затрат на оплату труда. Как справедливо отмечают авторы А. Гершун, Г. Горянский, Ларионова Е, Валдайцев С.В., Козырь Ю.В.[2,3,4,5] с позиции долгосрочной перспективы, устойчивый результат может быть достигнут только при удовлетворении интересов всех участников хозяйственной деятельности, который по их мнению и отображает показатель добавленной стоимости. Однако, показатель добавленной стоимости не отражает процесс инвестирования; не отражает эффективность использования капитала (так как содержит текущие затраты, например, затраты на заработную плату наемных работников, заработную плату и вознаграждения менеджеров, налоги); рост показателя в абсолютном выражении возможен при

удовлетворении интересов только одной группы (например, отсутствие прибыли, и в то же время рост заработной платы работников).

Вышеперечисленные недостатки показателя добавленной стоимости делают необоснованным его применение как единственного показателя развития, который бы учитывал интересы различных групп лиц.

Доля рынка — один из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия, индикатор результатов конкурентной борьбы. Доля рынка демонстрирует способность предприятия влиять на спрос и предложение на рынке, следовательно, характеризует его возможности в получении большей прибыли и занятии более прочных позиций в конкурентной борьбе. Однако в целом, этот показатель не отражает конечные цели развития предприятия, не характеризует тенденции развития, он отсутствует в статистической отчетности и зависит от степени монополизма предприятия.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что в современных экономических условиях руководители предприятий испытывают потребность в системе показателей оценки развития предприятия, которая включала бы все аспекты его деятельности (системно характеризовала предприятие), не была перегружена большим числом параметров, отвечала бы интересам всех заинтересованных групп и при этом позволяла определить стратегию дальнейшего развития. Рассмотренный комплекс показателей развития предприятия представляет собой «целостный» инструментарий для определения стратегии дальнейшего развития предприятия. Поскольку представленный комплекс показателей учитывает интересы всех заинтересованных групп, он гарантирует достижение предприятием целей устойчивого развития.

#### **Список литературы:**

1. Хан Дитгер ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем./ Под ред. Л.Г.Головача, М.Л. Лукашевича и др. —М.: Финансы и статистика, 2005. — 928с.
2. Гершун А., Горский М. и др. Технологии сбалансированного управления. -М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. - 246с.
3. Ларионова Е. Экономическая добавленная стоимость.- СПб.: Бизнес без проблем.- 2003.-№3. С. 26-34
4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. - 2-е изд. - М.: Проспект, 2004. - 346 с.
5. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. М.: Альфа-Пресс, 2004. - 430с.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

*Шиян Н.И.*

*Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева  
г. Харьков, Украина*

*Постановка проблемы.* О необходимости государственной поддержки развития аграрного сектора экономики однозначно свидетельствует опыт стран мира, о степени поддержки дискутируют ученые и практики [1,2]. Относительно государственной поддержки развития отрасли молочного скотоводства Украины – также говорят о её необходимости [2]. В одной из своих публикаций С.В. Быков подчёркивал: «В молочном скотоводстве без поддержки государства не обойтись. Отрасль очень капиталоемкая, с медленным оборотом капитала, риски в ней значительно больше. Поэтому сейчас речь идет о 50% государственное возмещение капиталовложений в строительство молочных ферм» [2].

В настоящее время в Украине создано нормативно-правовое поле [4,5] для поддержки развития как аграрного сектора экономики, так и отрасли скотоводства, в том числе молочного. Между тем, несмотря на сложившуюся нормативную базу, в последние годы программа поддержки производителей молока в Украине была нестабильной и часто меняющейся, что стало одним из весомых факторов сдерживания развития отрасли.

Кроме того, механизм регулирования рынка молока и молокопродуктов в Украине оценивается как такой, который требует усовершенствования из-за нестабильности цен и доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, занимающихся производством молока, не совсем прогнозируемой государственной политикой, определенной несогласованностью между различными законодательными актами, низкой эффективностью производства молока, незащищенностью отечественного рынка от наплыва импорта, недостаточной конкурентоспособностью отечественной молочной продукции на внешних рынках, отсутствием действенных мер для ускорения возрождения молочной отрасли, результатом чего становится уменьшение количества сельскохозяйственных предприятий, которые занимаются производством молока [6,7].

То есть, действующий механизм государственного регулирования рынка молока в Украине на данном этапе развития отрасли не способствует повышению эффективности функционирования и интенсивному её развитию.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Раскрывая степень изученности рассматриваемой проблемы, отметим, что вопрос соотношения государственного и рыночного регулирования экономики, выбора его форм и методов поднимали и разрабатывали многие экономисты. Ознакомление с результатами исследований ученых позволяет сделать вывод о том, что

существуют различные подходы в разработке и реализации государственной поддержки развития отрасли молочного скотоводства Украины [8-10]. Между тем, на наш взгляд, принятие одной из существующих точек зрения должно базироваться на оценке состояния развития отрасли молочного скотоводства, что и стало целью нашего исследования.

*Постановка задачи.* Оценить состояние развития отрасли молочного скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях, которые в 2012 г. производили и реализовывали молоко, уровень государственной поддержки отрасли молочного скотоводства в них по зонам Украины.

*Изложение основного материала исследования.* Исследование осуществлялось с использованием статистической информации по сельскохозяйственным предприятиям, которые отчитывались ф. № 50 с.г. «Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий» в 2012 г. Общее количество предприятий, которое производило сельскохозяйственную продукцию в Украине в 2012 г., составляло 9167, в том числе в зоне Степь – 4369 (47,7% общей численности предприятий), в зоне Лесостепь – 3465 (37,8%), в зоне Полесья – 1333 (14,5%).

В 2012 г. количество предприятий, которые занимались производством и реализацией молока, и результаты функционирования которых были положены в основу нашего исследования, составляло 1978, в том числе в зоне Степь – 487 (24,6% общей численности в Украине), в зоне Лесостепь – 942 (47,6%) и в зоне Полесья – 549 (27,8%). Для их развития характерным было то, что на фоне сохранения прибыльности отрасли растениеводства как в Украине, так и в ее регионах, отрасль животноводства была убыточной (табл. 1). Размер убытка в среднем на 1 предприятие в Украине составил 440,9 тыс. грн. По зонам Украины наибольшей величина убытка в расчете на 1 предприятие была в зоне Степь (852,3 тыс. грн.), наименьшей - в зоне Полесья (169,6 тыс. грн.).

Прирост КРС в данной совокупности предприятий также приносил предприятиям убытки. В среднем на 1 предприятие его величина составила 422,3 тыс. грн. В то же время производство молока было прибыльным. Величина прибыли в среднем на 1 предприятие составила 70,1 тыс. грн., а уровень его рентабельности – 2,33%. Производство молока, как и в предыдущей совокупности предприятий зоны Степи также было убыточным. Размер убытка в расчете на 1 предприятие зоны Степи равнялся 135,9 тыс. грн., а уровень его убыточности - 5,5%.

Уровень государственной поддержки отрасли молочного скотоводства, который имел место в анализируемой группе сельскохозяйственных предприятиях Украины в 2012 г., можно оценить по расчетным данным табл. 2.

**Финансовые показатели деятельности сельскохозйственных предприятий, которые производили и реализовывали молоко в 2012 г.**

	Количество предприятий	Прибыль на 1 предприятия, тыс. грн	в т.ч. отрасли растениеводства	в т.ч.		в т.ч. отрасли животноводства	в т.ч.	
				зерновых и зернобобовых культур	подсолнечника		прироста КРС	молока
Украина	1978	2738,0	3125,2	1584,8	1097,5	-440,9	-422,3	70,1
Степь	487	1988,8	2846,2	940,8	1722,2	-852,3	-480,5	-135,9
в % (+,-) к среднему	24,6	72,6	91,1	59,4	156,9	-411,4 п.п.	-58,2 п.п.	-206,0 п.п.
Лесостепь	942	3869,9	4082,9	2199,7	1225,0	-316,0	-458,9	190,0
в % (+,-) к среднему	47,6	141,3	130,6	138,8	111,6	124,9 п.п.	-36,6 п.п.	119,9 п.п.
Полесье	549	854,1	1011,3	643,4	190,4	-169,6	-179,9	27,5
в % (+,-) к среднему	27,8	31,2	32,4	40,6	17,3	271,3 п.п.	242,4 п.п.	-46,6 п.п.



**Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий Украины, которые производили и реализовывали молоко по зонам, 2012 г.**

	Поголовье коров в среднем на 1 предприятие, гол.	Дотации в среднем на 1 предприятие, тыс. грн.	Дотации в среднем на 1 корову, грн.	Дотации отрасли растениеводства, в среднем на 1 предприятие		в т.ч.		Дотации отрасли животноводства, в среднем на 1 предприятие		в т.ч.		НДС, тыс. грн.			
				тыс. грн.	удельный вес в общем количестве, %	зерновые культуры		тыс. грн.	удельный вес в общем количестве, %	прирост ВРХ		молоко		прирост КРС	молоко
						тыс. грн.	удельный вес, %			тыс. грн.	удельный вес, %	тыс. грн.	удельный вес, %		
Украина	264	238,4	436,0	9,7	4,1	3,6	1,5	209,7	88,0	35,7	15,0	115,0	48,3	67,1	347,7
Степь	293	150,7	150,7	21,2	14,1	10,2	6,7	116,1	77,0	47,6	31,6	65,1	43,2	34,3	162,1
в % (+,-) к среднему	111,0	63,2	34,6	218,6	10,0 п.п.	283,3	5,2 п.п.	55,4	-11,0 п.п.	133,3	16,6 п.п.	56,6	-5,1 п.п.	51,1	46,6
Лесостепь	314	371,1	625,0	2,9	0,8	1,6	0,4	358,5	96,6	42,1	11,4	196,3	52,9	112,7	566,9
в % (+,-) к среднему	118,9	155,7	143,3	29,9	-3,3 п.п.	44,4	-1,1 п.п.	171,0	8,6 п.п.	117,9	-3,6 п.п.	170,7	4,6 п.п.	168,0	163,0
Полесье	215	88,9	93,1	11,2	12,5	1,3	1,5	37,7	42,4	14,2	16,0	20,0	22,5	18,2	136,9
в % (+,-) к среднему	81,4	37,3	21,4	115,5	8,4 п.п.	36,1	0 п.п.	18,0	-45,6 п.п.	39,8	1,0 п.п.	17,4	-25,8 п.п.	27,1	39,4

Но прежде чем обратиться к их рассмотрению отметим следующее. Расчётные данные таблицы свидетельствуют о разном уровне развития и поддержки отрасли молочного скотоводства в Украине и в ее регионах. Одним из показателей, по которому можно сделать такое предположение является показатель среднего поголовья коров в расчете на 1 предприятие. При среднем его уровне 264 коровы, в зоне Степь численность поголовья коров была на 11,0 % больше среднего показателя по Украине и составляла 293 головы. В зоне Лесостепь поголовье коров составило 314 коров, а в зоне Полесья – 215 коров в расчете на 1 предприятие, или соответственно, 118,9 и 81,4 % от среднего показателя по Украине.

Размер общей величины дотаций в расчете на 1 предприятие в анализируемой совокупности предприятий (которые производили и реализовывали в 2012 г. молоко) равнялась 238,4 тыс. грн. По зонам Украины наименьшей её величина была в зоне Полесья (88,9 тыс. грн. – 37,3% от среднего уровня по Украине), а самой высокой – в зоне Лесостепи – 371,1 тыс. грн (155,7% к среднему показателя по Украине). В расчете на 1 корову величина дотаций при производстве молока также была высокой в зоне Лесостепь (625 грн), а наименьшей – в зоне Полесья – 93,1 грн при среднем ее уровне по Украине – 436 грн (рис.1).

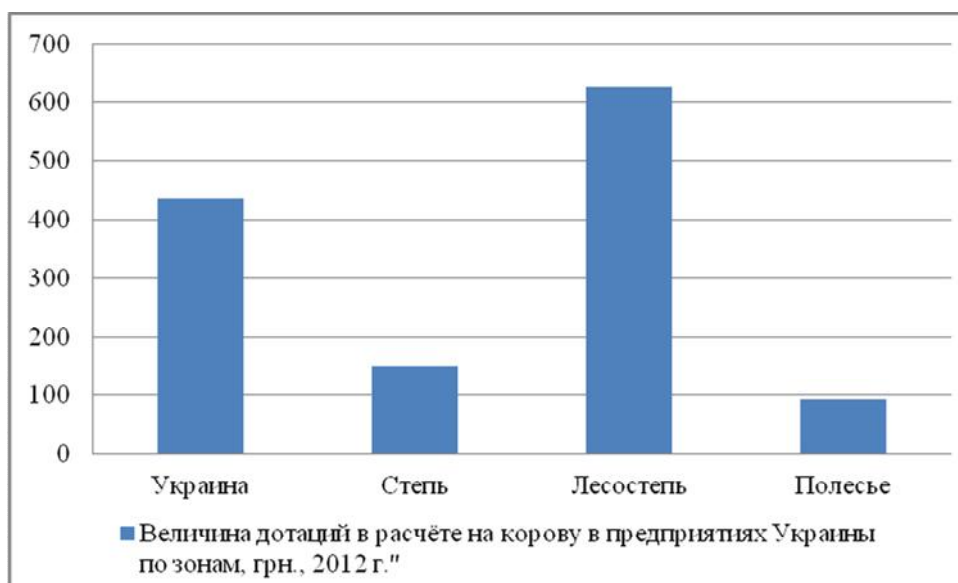


Рисунок 1. Величина дотаций в расчёте на 1 корову в предприятиях Украины по зонам, грн., 2012 г.

Выводы. Таким образом, результаты проведенного исследования состояния развития отрасли молочного скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях Украине, которые производили и реализовывали молоко в 2012 г., свидетельствуют о том, что уровень государственной поддержки в среднем на 1 предприятие, и поддержки молочного скотоводства является невысоким, особенно в зоне Полесья, которая теоретически по своим природно-климатическим условиям по развитию отрасли скотоводства, в частности

производства молока, могла бы иметь конкурентные преимущества с другими зонами Украины. Ситуация, которая имеет место в отрасли, обусловлена, на наш взгляд, недостаточным уровнем ее поддержки со стороны государства, что ставит целью задача разработки механизма поддержки отрасли с учетом особенностей ее развития в регионах Украины.

**Список литературы:**

1. Діброва А.Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектора економіки / А.Д. Діброва // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 76–84.
2. Быков С.В. О делах государственных / С.В. Быков // Молоко и ферма. - 2010. - № 2. - С. 22-24.
3. Месель-Веселяк В.Я. Напрями розвитку галузей тваринництва та їх державна підтримка / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 3–8.
4. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 2 грудня 2011 року N 4216-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4216-17>.
5. Відроджене скотарство: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/project/vidrozhene-skotarstvo>.
6. Безкровний А.В. Вплив державного регулювання на ефективність сільськогосподарського виробництва / А.В. Безкровний // Економіка АПК, – 2013. – № 6. – С. 89–91.
7. Мазур Г.Ф. Удосконалення механізму державного регулювання та стимулювання розвитку агропромислового розвитку // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 21–25.
8. Єдинак Т.С. Державний фінансовий контроль оподаткування експорту сільськогосподарської продукції / Т.С. Єдинак // Агроінком. – 2006. - № 1. – С. 20–25.
9. Romanovich M. 2005. Policy Analysis Matrix: an analysis of dairy sector in Belarus. IFCN Dairy research center, Kiel, Germany.
10. Чан-Хі О.С. Використання матриці політичного аналізу в оцінці ефективності державного регулювання ринку молока та молокопродуктів / О.С. Чан-Хі // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 123–133.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Шлемина И.В.*

*Брянский государственный технический университет*

*Г. Брянск, Россия*

В условиях высокодинамичной рыночной среды важным является обеспечение качества управления затратами, а следовательно, выявление теоретико-методических положений, на основе которых оно будет строиться.

Отсюда несколько меняется роль управления затратами. Оно, из просто фиксирующего затраты и мало влияющего на результативные показатели деятельности предприятий, превращается в активно воздействующего на них, а следовательно, активно воздействующего и на прибыль. Концептуально это означает переход от управления затратами по принципу «Цена = Себестоимость + Прибыль» к управлению по принципу «Себестоимость = Цена – Прибыль», т.е., концепция цены заменяется концепцией целевой себестоимости, или, иначе говоря, формированием себестоимости под определенный уровень прибыли. Обеспечивается эта концепция более полной реализацией систем и методов контроля за затратами, их учета, рациональным сочетанием в себестоимости видов затрат, а также принятием качественных и своевременных решений по текущим изменениям затрат.

В современных условиях в регулировании затрат особое значение приобретает управленческий учет и, как важнейшее средство его осуществления, бюджетный метод исчисления и планирования затрат. Они обеспечивают увеличение скорости реакции на изменения во внешней среде, смещают акцент с контроля прошлого на анализ будущего, позволяют оперативно отслеживать отклонения фактических затрат от отражаемых в бюджетах и принимать по этим отклонениям решения, удерживающие на заданном уровне прибыль. Схема управления затратами на основе управленческого учета представлена на рисунке 1.

Осуществление деятельности по приведенной на рисунке 1 схеме предусматривает определение степени влияния отклонений по затратам на изменение прибыли, корректировку постоянных и переменных затрат, повлиявших на это изменение, а также то, при каких уровнях цен и объемах производства возможно вернуться к заданным параметрам прибыли или как посредством изменения объемов продаж продукции, цены реализации, переменных и постоянных затрат максимизировать прибыль.

Так как основной целью управления затратами является получение планируемой прибыли и ее максимизация, то процесс регулирования затрат не может рассматриваться без учета того, какое он оказывает влияние на прибыль. Более того, роль процесса регулирования заключается в установлении баланса затрат и прибыли, с тем чтобы величина прибыли не опускалась ниже планируемой. Успешно эта задача решается с использованием метода

бюджетного планирования и регулирования затрат, позволяющего сбалансировать их с прибылью.

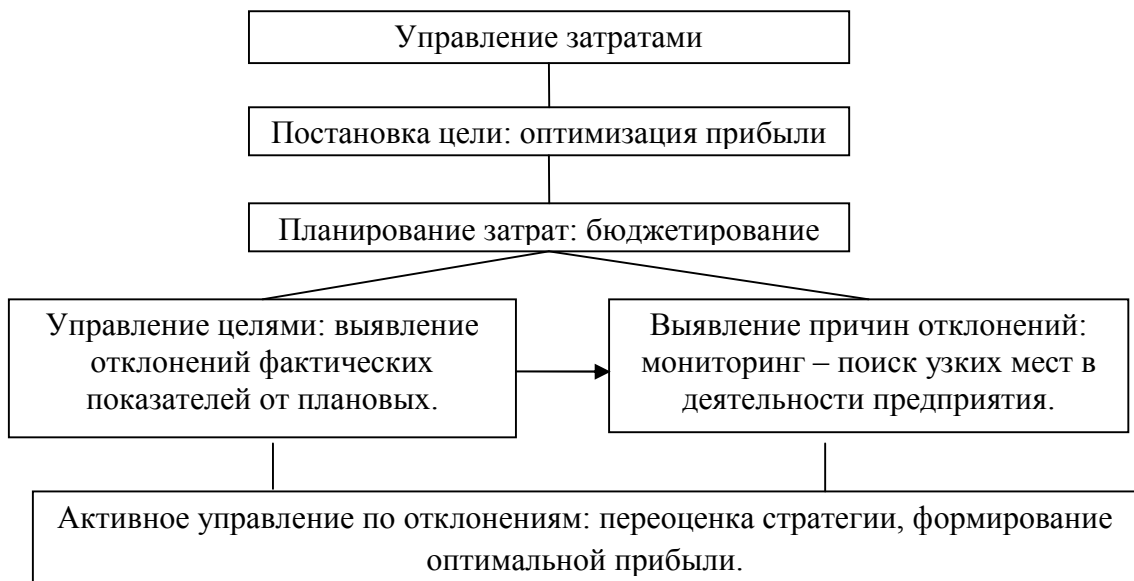


Рис. 1 – Схема управления затратами на основе управленческого учета.

Для определения масштаба, содержания, выбора конкретных, исходя из ситуаций, направлений процесса регулирования, а следовательно, методического его обеспечения предлагается блок-схема взаимосвязи бюджетов затрат и прибыли (рисунок 2).

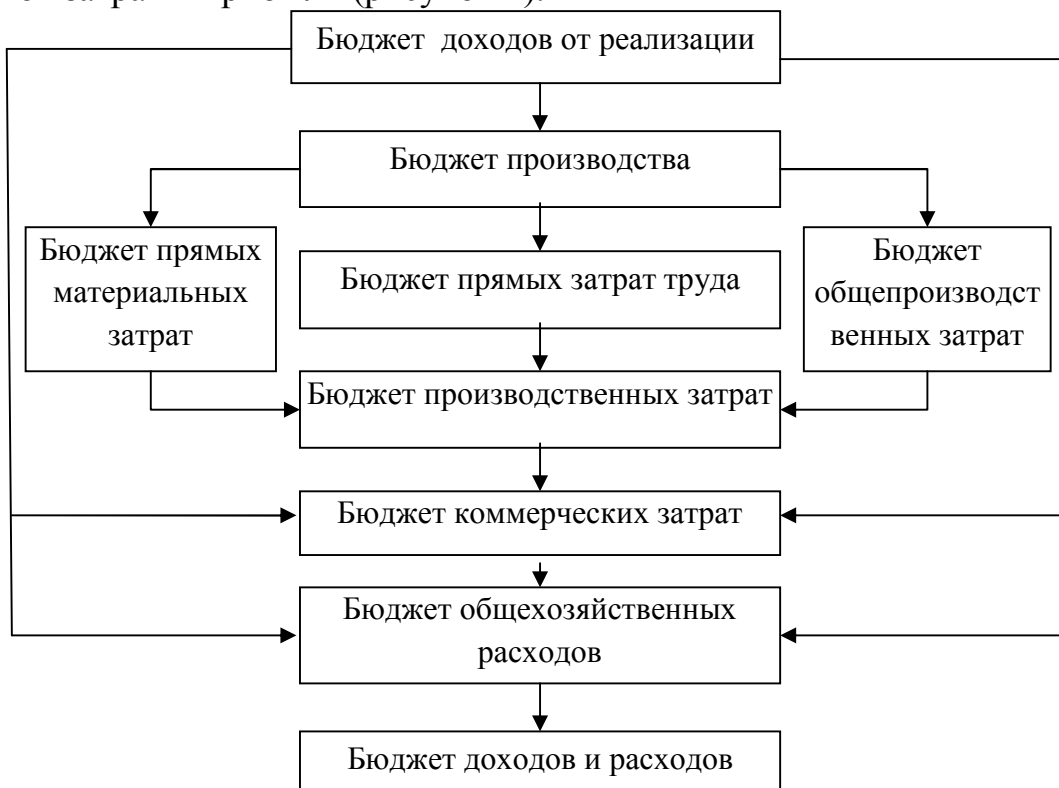


Рис. 2 – Блок-схема взаимосвязи бюджета дохода промышленного предприятия с бюджетами затрат.

Для целей получения качественной аналитической информации по затратам для дальнейшей методической обработки они классифицированы по областям отклонения: по производственным затратам и затратам реализации, а в рамках этих областей - по переменным и постоянным общепроизводственным затратам, затратам на материалы, заработную плату, ставкам по нормам расхода, цене. Предлагается методика экономико-математических расчетов количественных величин изменений затрат по вышеприведенным областям их отклонений.

Методика включает следующие виды расчетов.

1. Отклонения по совокупным производственным затратам:

$$З_{от.сов.} = З_{от.пер} + З_{от.пост} + З_{от.м} + З_{от.опл} \quad (1)$$

Из которых

$$З_{от.пер} = З_{от.в} + З_{от.ст} = (q_{ф} - q_{пл})p_{пл} + q_{ф}(p_{ф} - p_{пл}); \quad (2)$$

$$З_{от.пост} = З_{общ.ф} - З_{общ.пл}; \quad (3)$$

$$З_{от.м} = З_{от.н} + З_{от.ц} = Ц_{пл} N_{пл} (q_{ф} - q_{п}) + Ц_{ф} q_{ф} (N_{ф} - N_{пл}) + N_{ф} q_{ф} (Ц_{пл} - Ц_{ф}); \quad (4)$$

$$З_{от.з} = З_{от.в} + З_{от.ст.з} + З_{от.т} = T_{пл} t_{пл} (q_{ф} - q_{пл}) + t_{пл} q_{ф} (З_{з.ф} - З_{з.пл}) + З_{з.п} q_{ф} (t_{ф} - t_{пл}), \quad (5)$$

где  $З_{от.сов}$  - отклонения по совокупным производственным затратам;  $З_{от.пер}$ ,  $З_{от.пост}$ ,  $З_{от.м}$ ,  $З_{от.опл}$  - отклонения соответственно по переменным общепроизводственным затратам, постоянным общепроизводственным затратам, по затратам на материалы, по затратам на оплату труда;

$З_{от.в}$ ,  $З_{от.ст}$  - отклонения соответственно по объему выпуска, по ставке переменных затрат;  $q_{ф}$ ,  $q_{пл}$  - соответственно фактический и плановый объем выпуска продукции;  $p_{ф}$ ,  $p_{пл}$  - соответственно фактические и плановые переменные расходы на единицу выпуска продукции;  $З_{общ.ф}$ ,  $З_{общ.пл}$  - соответственно фактические и плановые постоянные общепроизводственные расходы;  $З_{от.н}$ ,  $З_{от.ц}$  - отклонения соответственно по нормам расхода, по ценам;  $Ц_{пл}$ ,  $Ц_{ф}$  - соответственно плановые и фактические цены на натуральную единицу материала;  $N_{ф}$ ,  $N_{пл}$  - соответственно фактические и плановые нормы расхода материала на единицу продукции;  $З_{от.з}$  - отклонения по заработной плате;  $З_{от.ст.з}$ ,  $З_{от.т}$  - соответственно отклонения по ставке заработной платы, по производительности труда;  $t_{ф}$ ,  $t_{пл}$  - соответственно фактическая и плановая трудоемкость;  $T_{пл}$  - плановая часовая ставка по заработной плате;  $З_{з.ф}$ ,  $З_{з.пл}$  - соответственно фактические и плановые издержки по заработной плате, приходящиеся на единицу продукции.

2. Отклонения по затратам реализации:

$$З_{от.р} = З_{от.р.пер} + З_{от.р.пост} = З_{от.в.р.} + З_{от.ст.р.} + (З_{р.пост.ф} - З_{р.пост.пл}) = q_{ф} (C_{ф} - C_{пл}) + (q_{ф} - q_{пл}) C_{пл} + (З_{р.пост.ф} - З_{р.пост.пл}), \quad (6)$$

где  $З_{от.р}$  - отклонения по затратам реализации;  $З_{от.р.пер}$ ,  $З_{от.р.пост}$  - соответственно отклонения по переменным и постоянным затратам реализации;  $З_{от.в.р.}$ ,  $З_{от.ст.р.}$  - отклонения переменных затрат реализации соответственно по объему продукции, по ставке переменных затрат на единицу продукции;  $C_{ф}$ ,  $C_{пл}$  - соответственно фактическая и плановая ставка переменных затрат

реализации на единицу продукции;  $Z_{р.пост.ф}$ ,  $Z_{р.пост.пл}$  – соответственно фактические и плановые постоянные затраты реализации.

Работа по регулированию затрат по отклонениям, а вместе с тем и управлению прибылью не означает координацию состояния объекта только при наступлении нежелательных для него значений. Важная ее роль состоит и в том, что эта работа призвана заблаговременно определять места и причины отклонений, выявлять проблемы и корректировать деятельность предприятия до того, как эти проблемы могут перерасти в необратимые. Это связано со стратегическими целями развития предприятия, стратегическим планированием и контролем за достижением стратегических целей.

В стратегическом планировании и контроле важнейшим выделяется фактор рационального обеспечения необходимого соответствия между соотношением постоянных затрат  $Z_{пост}$  к объему выпуска продукции  $q$  и к переменным затратам  $Z_{пер}$  и соотношением цены продукции  $C$  к переменным затратам, т.е. между  $Z_{пост} / q * Z_{пер}$  и  $C / Z_{пер}$ . Посредством регулирования соответствия между этими соотношениями достигается цель получения планируемой прибыли. При  $q < q_{max}$  в 2 и более раза рекомендуется принимать срочные меры по снижению  $Z_{пост}$  или  $Z_{пер}$  или тех и других, или искать предприятиям дополнительные средства для увеличения объема производства, ведущего, как известно, к снижению затрат на единицу продукции, и обеспечивающему, таким образом, нужную величину прибыли. Больших мер по регулированию затрат требуется принимать при состоянии  $q < q_{бу}$ , где  $q_{бу}$  - объем безубыточного производства.

## **УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*Щеликова Н.Ю.*

*Брянский государственный университет*

*Г.Брянск, Россия*

Развитие экономики России в первую очередь определяется развитием регионов России. Резкий революционный рост возможен только на основе стратегии инновационного развития. Сегодня это государственная стратегия и политика. Однако, несмотря на призывы и постановления, переход на инновационный путь развития происходит непозволительно медленно. С одной стороны, причина лежит, безусловно, в громадной сложности такого перехода, требующего революционных изменений всех механизмов управления, но существуют и объективные причины, тормозящие такой переход. Приведем две основных. Первая причина - незаинтересованность чиновников в переходе на инновационный путь развития. Вторая причина - отсутствие в достаточном количестве научно обоснованных методических материалов о разработке систем управления инновационным развитием, а также - профессионально подготовленных специалистов, способных разрабатывать такие системы и обучать работе в новых условиях.

Целесообразно рассмотреть современный научно-методический подход к разработке систем управления инновационным развитием регионов, отраслей, предприятий. Безусловно, в основе таких систем должен лежать принцип программно-целевого управления. Идея проста - всего два слова - цель и программа. Другими словами - четкая формулировка целей, разработка и реализация программ их достижения. Основой методологии является программно-целевой подход к управлению. Для решения отдельных задач используются методы проектного управления и методы оптимизации иерархических структур управления организациями [2, с.74].

Методы программно-целевого подхода к управлению применяются:

- для анализа соответствия функций и задач, решаемых подразделениями существующей организационно-функциональной структуры органов исполнительной власти, стратегическим целям и задачам социально-экономического развития региона;
- для анализа возможности реализации законодательно-закрепленных стратегических целей и задач социально-экономического развития региона в рамках существующей организационно-функциональной структуры органов исполнительной власти;
- для разработки организационно-функциональной структуры органов исполнительной власти, позволяющей обеспечить эффективную реализацию стратегических целей и задач социально-экономического развития региона;
- для разработки регламентов функционирования реформируемых органов исполнительной власти, необходимых для реализации функций системы управления регионом, ориентированной на результат.

Методы проектного управления применяются для выработки регламентов функционирования подразделений реформируемых органов исполнительной власти, необходимых для эффективного управления целевыми проектами и программами (находящимися в ведении данных подразделений), направленными на достижение стратегических целей и задач социально-экономического развития региона. Методы оптимизации иерархических структур управления организациями применяются для минимизации затрат на функционирование подразделений реформируемых органов исполнительной власти (в том числе, включая поиск и устранение избыточных полномочий и дублирующих функций).

Применение данной методологии призвано обеспечить реализацию структуры, наиболее близкой к матричной (синонимы - программно-целевая, проектная) организационной структуре, которая является наиболее эффективной для системы управления развитием на результат. Основной особенностью матричной оргструктуры (отличающей ее от существующих в большинстве регионов линейно-функциональных структур органов исполнительной власти) является то, что главным ее элементом является обеспечивающий около 80-85% вклада в достижение конечных целей комплект приоритетных направлений (целевых программ, приоритетных проектов



изменений, инноваций, венчурных проектов и т.п.). Каждая целевая программа является комплексной, целостной и включает (под единым руководителем) все, что необходимо для достижения конечных результатов:

- четко сформулированные конечные и промежуточные результаты;
- полный комплекс работ;
- полный цикл управления;
- проектную команду, освоившую механизмы программно-целевого управления и проектного управления на результат;
- бюджет проекта;
- и т. п.

Постановку целей и целевых установок для целевых программ и приоритетных проектов, так же как и «сборку» их частных результатов в единый конечный результат развития, а также управление консолидированным бюджетом развития осуществляет сводный орган (например, центр программно-целевого управления) при губернаторе или назначенном им первом вице-губернаторе, отвечающем за результаты развития, эффективность мультипроектного управления и использования бюджетных средств (бюджета развития). Программно-целевое управление (программно-целевой подход к управлению) является частным случаем прикладного направления системного подхода к управлению сложными целеустремленными организационно-техническими и социально-экономическими системами [3, с.58]. Основное внимание уделяет комплексу инструментов (механизмов) целеполагания, анализа и выбора средств достижения целей, «заземления» их до конкретных программ и управления реализацией календарных планов работ. Их применение дает возможность при использовании всех преимуществ системного подхода снять «проклятие размерности» за счёт концентрации ресурсов на достижение цели, что, в свою очередь, дает регулярный механизм четкой формулировки целей, задач, выбора основных средств их достижения и программ работ (приоритеты) при эффективном (результативном) использовании ресурсов.

В последние годы в Российской Федерации снова возрос интерес к использованию модифицированных с учетом рыночной среды методов программно-целевого управления как инструмента повышения результативности управления развитием на всех уровнях руководства: предприятий и корпораций, муниципальных образований, субъектов федерации, отдельных отраслей, федерации в целом. Руководством Российской Федерации еще с 2004 года и по настоящее время предпринимаются активные усилия по повышению результативности развития регионов и эффективности использования бюджетных средств за счет перехода на программно-целевое управление стратегическим развитием (включая бюджетирование, ориентированное на результат).

Основополагающие принципы программно-целевого управления (близкие названия: управление по результату, управление на цель, система стратегического управления и т.п.):

1. планирование от конечных целей (желаемых результатов) к средствам, вплоть до программы конкретных работ, до подразделений и персональных исполнителей;

2. контроль фактического исполнения и оценка результатов работы подразделений, реализации проектов и работ по критериям, характеризующим степень достижения целей;

3. оценка и выбор решений по управляющим воздействиям (изменениям) на всех уровнях (работ, проектов, подразделений и предприятий в целом, муниципальных образований, субъектов федерации и отраслей) на базе прогноза влияния этих изменений на конечный результат;

4. выделение дефицитных ресурсов, в первую очередь, на приоритетные, наиболее выгодные по конечному результату направления деятельности;

5. мотивация подразделений и персонала на улучшение конечных результатов;

6. выработка и реализация политики и механизмов («правил игры», административных или бизнес-процессов), обеспечивающих максимальную реализацию имеющегося потенциала для достижения конечных целей.

Эти и другие принципы целевого управления должны выполняться при выработке, согласовании, принятии и исполнении управленческих решений:

- на всех уровнях руководства;
- по всем периодам времени: долгосрочные (2-3 года), среднесрочные (год-квартал), оперативные (месяц-неделя) планы;
- по всем этапам цикла административных или бизнес-процессов и проектов развития.

Для обеспечения максимального результата развития необходимо обеспечить возможную полноту (комплексность, системность) рассмотрения факторов, связей и ограничений, существенно влияющих на принятие решений, обеспечивающих достижение цели. По результатам анализа и выделения наиболее существенных показателей на предприятиях и в корпорации необходимо организовать систему управленческого учета и контроля этих показателей. Особо важными из этих показателей являются показатели эффективности использования имеющихся ресурсов - финансовых (отдача на рубль затрат, выработка на одного работника и т.п.). С учетом предыстории, состояния и возможностей объекта управления необходимо выполнить следующие этапы работ:

1. уточнение понятия «конечный результат» (определение критериев, характеризующих степень достижения цели и формулировка целевых установок, то есть желаемых значений этих критериев);

2. построение модели оценки последствий принимаемых решений и выявление основных факторов (факторов успеха) и показателей, изменения которых наиболее сильно влияют на конечный результат;

3. определение способов воздействия (мер), обеспечивающих нужное изменение существенных факторов;

4. разработка системы учета и контроля фактического значения этих факторов и показателей (создание системы управленческого учета во всех элементах орг. структуры);

5. описание основных процессов (административных или бизнес-циклов) по видам деятельности, и выделение в них наиболее существенных элементов, совершенствование которых даст основной вклад в прирост показателей результативности;

6. определение очередности разработки и реализации системы управления по результатам, включая программу изменений;

7. технология реализации первой очереди изменений (включая документооборот);

8. подготовка и реализация следующих очередей.

Для реализации основных принципов управления по цели используется комплекс инструментов (моделей), достаточно надежно обеспечивающих формирование целей и их реализуемость.

Основные структурные модели:

- структура объекта финансового управления и учета;
- структура «цели-средства»;
- структура «цель-критерии»;
- структура «взаимосвязи существенных факторов»;
- организационная структура исполнителей;
- структура ресурсов;
- структура периодов времени;
- структура административной деятельности (или бизнеса) и финансового потока;
- структура механизмов (административных или бизнес-процессов, регламентов, процедур) управления по результату;
- информационная структура и документооборот.

Первые четыре структуры являются главными системообразующими. Их использование дает возможность структурировать цели и средства, сделать необходимые обоснования программ, выделить приоритеты и существенно снизить риски (повысить реализуемость программ, управляемость и безопасность объекта управления).

Рассмотрим основные этапы программно-целевого управления:

1. анализ среды, формулировка цели и критериев степени её достижения, подцелей в иерархической структуре (вплоть до конкретных групп исполнителей);

2. анализ и оценка потенциально возможных альтернативных средств достижения целей;

3. выбор приоритетных направлений (программ) изменений, обеспечивающих основной вклад в достижение целей;

4. распределение ограниченных ресурсов, максимизирующее степень достижения цели;

5. формулировка принципов, требований (политик, «правил игры») к системе управления;

6. конкретизация ключевых показателей характеризующих результаты деятельности подразделений-исполнителей, и требований к их значениям, обеспечивающих достижение конкретных целей;

7. комплекс организационных мер, обеспечивающих своевременную и качественную реализацию программ (оценка деятельности, мотивация, обучение и т.п.);

8. создание системы регулярного контроля исполнения программы;

9. оперативный контроль результатов и корректировка календарных планов, приоритетных направлений и, возможно, целей.

Предлагаемая методология основана на принципах программно- целевого подхода к управлению, что позволяет осуществить модернизацию организационно-функциональной структуры органов исполнительной власти региона в целях создания системы управления регионом, ориентированной на результат [1, с.84]. Коллектив исполнителей и объединение организаций, в которые они входят (ИПУ РАН, группа компаний «РОЭЛ»), располагают значительным опытом реализации целостных систем управления развитием и отдельных ее элементов, в частности: на уровне предприятий и корпораций - около 100; на территориях уровня муниципальных образований (МО) и субъектов федераций (СФ) - более 20; на федеральном уровне (частично), в т.ч. по отраслям и комплексам отраслей - более 10.

#### **Список литературы:**

1. Ириков В.А., Новиков Д.А., Тренев В.Н. Целостная система государственно- частного управления инновационным развитием как средство удвоения темпов выхода России из кризиса и посткризисного роста. - М.: ИПУ РАН, 2009.

2. Новиков Д.А. Управление проектами: организационные механизмы. - М.: ПМСОФТ, 2007.

3. Воронин А.А., Губко М.В., Мишин С.П., Новиков Д.А. Математические модели организаций. - М.: ЛЕНАНД, 2008.

4. Системный анализ и его приложения/ С.А. Баркалов, В.Н. Бурков, П.Н. Курочка, В.И. Новосельцев, В.В. Шульгин/ - Воронеж: «Научная книга» 2008. - 439 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аверченкова Е.Э., Аверченков А.В.</i> Технологическое предпринимательство и инновации на базе Российских университетов.....	3
<i>Аксёненко А. В.</i> Основные направления бюджетной, налоговой и долговой политики Брянской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.....	6
<i>Арефьев В.О.</i> Диагностика управления финансовой безопасностью предприятия.....	23
<i>Арефьев С.О.</i> Основы формирования стимулирующей реструктуризации предприятий.....	26
<i>Арефьева Е.В., Прохорова В.В.</i> Формирование системы управления инвестиционным развитием промышленных предприятий.....	28
<i>Атаманова О.В.</i> Сущность экономической безопасности РФ, ее содержание и роль в достижение национальных интересов.....	34
<i>Ашмарина Т.И.</i> Анализ устойчивого экологического развития сельского хозяйства.....	42
<i>Бездушная Ю.С.</i> Финансовая отчетность: угроза финансовой безопасности или средство ее усиления.....	48
<i>Бобрышев А.Н.</i> Аналитические особенности применения системы таргет-костинг в рамках информационного обеспечения деятельности экономических субъектов .....	53
<i>Богданюк Е. В., Думназев А. А.</i> Контроль запасов сельскохозяйственных предприятий как способ повышения их конкурентоспособности.....	59
<i>Бодак И.В.</i> Продовольственная безопасность - политический приоритет страны.....	63

<i>Боровик П.Н., Колотуха С.Н.</i> Совершенствование механизма налогообложения доходов физических лиц в Украине.....	67
<i>Бузаев П.С.</i> Необходимость оценки инновационного потенциала.....	70
<i>Ванько Т.Д.</i> Финансовые супермаркеты, как факторы повышения экономической безопасности.....	76
<i>Вахович И.М., Каминская И.Н.</i> Инструменты обеспечения конвергенции финансовой состоятельности регионов государства .....	79
<i>Вахович И.М., Дорош В.Ю.</i> Потребительские и сберегательные мотивы домохозяйств.....	84
<i>Вдовенко Л.А.</i> Состояние и перспективы развития банковской системы Украины.....	91
<i>Вдовенко О.С.</i> Определяющие показатели уровня финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий.....	95
<i>Войтешук А.С.</i> Автоматизированная система в республике Беларусь: тенденции и перспективы развития.....	99
<i>Войтешук А.С.</i> Эффективное и рациональное планирование деятельности предприятия на основе SWOT-анализа.....	101
<i>Воляк Л.Р.</i> Системно-функциональный подход к управлению стратегическим развитием природно-ресурсного потенциала.....	103
<i>Вороновская Е.В.</i> Энергия денег в бухгалтерском учете сельскохозяйственной деятельности.....	108
<i>Вороновский Б.И.</i>	

Проблемы развития современного экономического образования.....	113
<i>Вороновский И.Б.</i>	
Перспективы производства топлива и смазок из растительного сырья.....	119
<i>Гайсарова А.А.</i>	
О стратегических перспективах развития рекреационных территорий с учетом экологических приоритетов.....	123
<i>Германчук Г.О., Золотарева Я.С.</i>	
Формирование баланса в соответствии к требованиям международных стандартов.....	129
<i>Глушко О. В.</i>	
Формування вимог до обліку в процесах управління відтворенням довгострокових біологічних активів рослинництва.....	134
<i>Голик Ю.С., Илляш О.Е., Самойлик М.С.</i>	
Стратегия управления сферой обращения с твердыми отходами Полтавского региона.....	143
<i>Грицаенко Н.И.</i>	
Роль НААН в научном обеспечении инновационного развития АПК Украины.....	149
<i>Гудзинский О.Д., Савчук В.К., Кирейцев Г.Г.</i>	
Развитие бухгалтерского учета в условиях формирования институционально-глобализированной экономики.....	156
<i>Гуренко Т.А., Пацьола Л.Е.</i>	
Теоретические основы формирования прибыли.....	170
<i>Гурин В.М.</i>	
Стратегическое управление конкурентными преимуществами предприятия.....	174
<i>Данилов Н.А.</i>	
Усовершенствование методологии обеспечения экологической стойкости предприятия на основе экологического менеджмента.....	182
<i>Демиденко И.А., Демиденко А.И.</i>	
Интеграционные структуры в повышении конкурентоспособности Российской экономики.....	186

<i>Дергачева Е.А.</i> Рыночная экономика и ее роль в процессах глобализации социально-техногенного развития.....	193
<i>Довбня С.Б.</i> Концепция целеориентированной мотивации персонала и методические аспекты ее реализации.....	199
<i>Дриго М.Ф.</i> Методические основы управления общественными финансами.....	205
<i>Дружинина Ю.А.</i> Формирование интегрального потенциала интегрированных бизнес – структур.....	211
<i>Дугина Т.А.</i> Реформирование земельных отношений в России.....	215
<i>Евлаш А. И.</i> Риски инновационного сценария развития промышленности строительных материалов.....	220
<i>Забуранный С.В.</i> Зарубежный опыт управления туристической деятельностью в сельской местности.....	226
<i>Изотенков А.А., Смольская Е.М.</i> Анализ зарубежного опыта использования бюджетирования, ориентированного на результат, возможность его применения в России.....	230
<i>Исайченкова В.В.</i> Интеграция бизнес-процессов и системы управления рисками на предприятии.....	238
<i>Ищенко М.Ю.</i> Нормативно-правовые и учетные аспекты сельскохозяйственного землепользования.....	242
<i>Ищенко Я.П.</i> Организационные аспекты централизации функции учета в корпоративных формированиях аграрного сектора экономики Украины....	247



<i>Казаков О.Д.</i> Экономический эффект совершенствования системы защиты информации...	251
<i>Кирилюк В.С.</i> Социально-экономическая составляющая оценки эффективности мероприятий по повышению качества металлопродукции.....	256
<i>Кисельков Н.Г.</i> Конкурентные преимущества кэптивных лизинговых компаний на рынке лизинговых услуг.....	260
<i>Климик Г.В.</i> Стратегические параметры развития экспортно-импортного потенциала АПК Украины.....	266
<i>Кобец С.П.</i> Управление конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия: системный подход.....	272
<i>Кожуховская Р.Б.</i> Развитие украинского рынка рекламы на основании использования интернет-коммуникаций.....	275
<i>Козлова Е.М.</i> Структура и показатели оценки научного потенциала в целях межфирменного анализа хозяйствующих субъектов.....	281
<i>Кондратьева Т.В.</i> Проблемы формирования предложения экономических институтов.....	285
<i>Коновалова Г.И.</i> Процессный подход к совершенствованию системы управления промышленным предприятием.....	288
<i>Корженевская Н.Л.</i> Проблемы и перспективы экономической безопасности товаропроизводителей зерна.....	292
<i>Костусенко И.И., Забелина А.И.</i> От понятия заработная плата к МРОТ.....	298
<i>Коченкова Н.И., Сорокина Е.И.</i> Методология управления экономикой качества.....	301
<i>Крочак О.И.</i>	

Информационная функция управленческого учета.....	305
<i>Кузнецова О. Н.</i> МСФО в России: новая модель бухгалтерского учета как объективная реальность.....	310
<i>Кулагин И.В., Кулагина Н.А.</i> Состояние продовольственной безопасности России до вступления в ВТО...	314
<i>Кулагина Н.А.</i> Об актуальности формирования паспорта экономической безопасности в системе мониторинга деятельности субъектов аграрной сферы.....	318
<i>Кучеренко Т.Е.</i> Институциональное обеспечение финансовой отчетности.....	323
<i>Кушниренко И.А.</i> Технология управления маркетинговыми коммуникациями.....	328
<i>Мамчур В. А.</i> Институциональный капитал как основа развития аграрного рынка.....	333
<i>Медведь Л.О.</i> Роль финансовой отчетности в управлении предприятием.....	341
<i>Мельковская К.Р., Лахтикова С.С.</i> Концепция оценки международной конкурентоспособности коммерческого банка.....	344
<i>Мельковская К.Р.</i> Методика обоснования управленческих решений по структуре товарного ассортимента машиностроительного предприятия...	359
<i>Мельничук Д.П.</i> Модернизация общества – путь к обеспечению условий, необходимых для функционирования знаний в качестве капитала.....	363
<i>Мельянюкова Л.В., Писаренко Т.П.</i> Инвестирование в человеческий капитал.....	369
<i>Мервенецкая В.Ф.</i> Роль бухгалтерского учета в социально-экономическом развитии предприятия.....	373

*Михальчишина Л.Г.*

Внутренний государственный финансовый контроль в бюджетной сфере.....378

*Морозова А.М.*

МСФО на фондовом рынке Украины: внедрение и проблемы применения....384

*Москаленко А. М.*

Методические и практические аспекты прогнозирования  
урожайности озимой пшеницы.....388

*Мушников А.А.*

Стратегия инновационно-инвестиционного развития предприятия.....395

*Натарова Е. В.*

Направления реформирования бухгалтерского учета  
в государственном секторе разных стран.....398

*Новиков П.В.*

Развитие регионального учебно-научно-производственного  
комплекса на базе технического вуза.....404

*Новикова А.В., Панченко В.М., Новиков С.П.*

Структура производства и состав покупателей продукции  
вагоностроительных предприятий РФ и Украины в 2011-2013 гг.....411

*Новодворська В.В., Головня О.Ю.*

Організаційні аспекти управлінського обліку  
грошових коштів та їх потоків.....415

*Нужная О.А.*

Управление человеческим капиталом в процессе  
капитализации сельского хозяйства.....418

*Озерова Л.В.*

Сущность воспроизводства кадров в условиях рыночной экономики.....423

*Осипенко О.С.*

Инвентаризация хозяйственных средств: актуальные проблемы  
ее организации и проведения.....428

*Остапчук С.Н.*

Учет сельскохозяйственных земель в современных условиях:  
проблема согласования интересов субъектов глобальной  
и локальной экономики.....431

*Панадий А.П.*

Общие проблемы развития управленческого учета в сельском хозяйстве Украины и концептуальные ориентиры исследований в целях их решения.....437

*Письменная А.А.*

Методические аспекты формирования персонала предприятия.....441

*Пластун В.Л.*

Особенности организации инвестиционных процессов у разных типов институциональных инвесторов.....447

*Повжик К.В.*

Стабильность финансового рынка: проблемы определения дефиниции.....457

*Полякова О.Н., Мишина М.Ю.*

Сертификация лесопользования как важнейший инструмент повышения эффективности деятельности предприятий лесного сектора.....463

*Правдюк М.В.*

Инновационная деятельность в агропромышленном производстве Украины.....467

*Правдюк О.Л., Мандибура В.В.*

Матеріальні ресурси як економічна та обліково-аналітична категорія.....473

*Прохорова В. В., Проценко В. Н.*

Организационно-экономический механизм формирования и развития инновационного потенциала предприятия: методический аспект.....476

*Рабыко И.Н.*

Методология стратегии и политики управления рисками в банковской системе.....482

*Радченко О.Д.*

Формы бюджетной поддержки развития малого предпринимательства в аграрном секторе Украины.....485

*Резник Н. П.*

Экономическая целесообразность интеграционных процессов в Украине.....489

<i>Рекуш А.М.</i> Стратегия инновационного развития аграрного предприятия.....	495
<i>Решетнева А.А.</i> Имитационное моделирование как инструмент повышения эффективности логистической системы предприятия.....	497
<i>Романов В.Н.</i> Инновации и новая промышленная политика.....	499
<i>Савина С.А.</i> Эффективность функционирования регионального АПК на основе оптимизации системы товародвижения.....	505
<i>Сакивська Е.А.</i> Контроль по расчетам оплаты труда.....	509
<i>Севрюкова С.В.</i> Финансово-кредитные институты в системе формирования сбережений населения.....	513
<i>Севрюкова С.В.</i> Структура банковских вкладов в системе формирования организованных сбережений населения.....	518
<i>Сергутина Э.А.</i> Жизненные циклы формирования человеческого капитала.....	524
<i>Сіренко К.В, Скакун Л.А.</i> Біоенергетичний підкомплекс як фактор забезпечення доходності АПВ.....	528
<i>Сковородко А.А.</i> Основные направления повышения инновационной активности в Брянской области.....	531
<i>Скоробогатова Д. В.</i> Краусорсинг как инновационный инструмент формирования коммуникационного пространства коммерческого банка.....	535
<i>Сластяникова А.И.</i> Классификационные особенности формирования ресурсного потенциала управляемо-организационного развития предприятия.....	540

<i>Слесарь Т.Н., Савченко Ю.В.</i> Совершенствование учета и контроля затрат.....	542
<i>Стецюк П.А.</i> Финансовые проблемы развития аграрного сектора экономики Украины.....	547
<i>Ступина Ю.Ю.</i> Управления стратегическими инновационными изменениями на предприятии.....	553
<i>Судомир С.М.</i> Синергический эффект в маркетинговой деятельности.....	556
<i>Сук Л.К.</i> Учёт текущих биологических активов.....	559
<i>Сук П.Л.</i> Оценка и учёт кормов.....	563
<i>Сумец А.М.</i> Учет и контроль логистических затрат – основа эффективной логистической деятельности предприятия.....	567
<i>Талах В.И.</i> Методологические подходы к изучению устойчивости региональных социально-экономических систем.....	570
<i>Тебенко В.М.</i> Оценка инвестиционного климата Запорожской области.....	577
<i>Ткаченко Н.А.</i> Разработка концепции документирования операций по учету оплаты труда аграрных предприятий.....	581
<i>Ткачук И.В.</i> Классификация рычагов управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий.....	586
<i>Толстенок С.В.</i> Использование сбалансированной системы показателей при реализации стратегии развития предприятия.....	589

- Транченко О.М.*  
Эффективный инструментарий повышения конкурентоспособности.....592
- Транченко О.М.*  
Инновационный потенциал основа стратегического  
курса социально-экономического развития страны.....596
- Трусова Н.В.*  
Особенности управления формированием  
финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий.....602
- Ульянова Н.Д., Ульянова Ю.А.*  
Производственно-экономические связи хлебоперерабатывающих  
предприятий брянской области с поставщиками сырья  
и потребителями производимой продукции.....607
- Ус Ю.В., Безуглая ЮЕ.*  
Особенности формирования стратегических  
ориентиров эффективного развития предприятия.....611
- Федько Я. В.*  
Задания и особенности статистического обеспечения  
анализа деятельности металлургических предприятий.....613
- Фещенко В.В.*  
Механизмы стратегического планирования  
инновационного развития промышленных предприятий в России.....618
- Фирончик Ю.И., Германович Н.Е.*  
Проблемы и перспективы развития страхового  
рынка в республике Беларусь.....622
- Фирончик Ю.И.*  
Внедрение системы gestorі как фактор повышения  
эффективности организации управленческого труда  
на примере СООО «Импэкссервис».....625
- Фоменко А. В.*  
Формирование механизма развития организационного  
потенциала предприятия.....628
- Хаврель А.И., Хаврель В.Т.*

Основные факторы, обеспечивающие переход к экологически устойчивому развитию.....	633
<i>Халилова С. К.</i>	
Клиентоориентированный маркетинг.....	639
<i>Цыганкова С.А., Заика И.П.</i>	
Особенности бизнес-планирования деятельности фермерского хозяйства на основе финансового моделирования и информационных технологий.....	642
<i>Чайка Т.А.</i>	
Перспективы инновационного развития органического сельского хозяйства.....	649
<i>Чмыхов Н.Н.</i>	
Стратегические направления развития АПК России.....	654
<i>Шандова Н.В.</i>	
Оценка развития промышленного предприятия.....	659
<i>Шиян Н.И.</i>	
Государственная поддержка развития отрасли молочного скотоводства в предприятиях Украины.....	664
<i>Шлемина И.В.</i>	
Управление затратами в системе предприятия.....	670
<i>Щеликова Н.Ю.</i>	
Управление развитием региона на основе принципов программно-целевого управления.....	673



**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ  
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Материалы всероссийской научно-практической конференции  
профессорско-преподавательского состава**

**Редакционный совет:**  
В.М. Панченко, Н.А.Кулагина

**Технический редактор:**  
Г.А. Дербенева

*Материалы публикуются с сохранением авторского стиля.  
Ответственность за точность фактологического материала, используемого  
в статьях, несут авторы.*

---

Подписано в печать 20.02.14 Формат 60×80 1/16  
Печать офсетная Бумага офсетная

